

LES EXPORTATIONS CANADIENNES



Chances et défis dans l'économie mondiale



CANADIAN FOUNDATION
FOR ECONOMIC EDUCATION



LA FONDATION CANADIENNE
D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE

Gary Rabbior

LES EXPORTATIONS CANADIENNES : CHANCES ET DÉFIS DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

Une introduction au commerce, à nos possibilités commerciales et aux principales questions auxquelles le Canada est confronté en matière de commerce international

Gary Rabbior

Illustrations de



Traduit de l'anglais par Marie-Noëlle Maillard

LA FONDATION CANADIENNE D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE



La Fondation canadienne d'éducation économique (FCEE) reconnaît l'importance du commerce pour l'économie canadienne et la nécessité d'une information sur la question des exportations. Elle a donc mis au point sur le sujet un manuel à l'intention des élèves du secondaire et du grand public. Il s'agit d'une proposition qui sera soumise au ministère des Affaires extérieures, responsable du commerce international au Canada; ce ministère a d'ailleurs accepté de fournir une aide financière pour ce projet.

Pour la réalisation de ce document, la Fondation canadienne d'éducation économique a bénéficié des conseils d'agents du ministère des Affaires extérieures, de personnes et d'organismes (dont les noms sont mentionnés plus loin), ainsi que d'experts en matière de commerce et d'éducation des ministères provinciaux.

Au nom de toutes les personnes qui ont participé à ce projet, nous aimerions exprimer l'espoir que cette publication permette de mieux comprendre l'importance du commerce extérieur pour le Canada.

Gary Rabbior
Directeur
La Fondation canadienne d'éducation économique



La Fondation canadienne d'éducation économique souhaite exprimer sa gratitude aux personnes qui ont donné l'autorisation d'utiliser pour ce manuel des documents ayant un droit de publication réservé.

© La Fondation canadienne d'éducation économique, 1985

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	iv
Préface	v
Introduction	1
I Une introduction au commerce	3
La spécialisation	3
Avantage relatif et avantage absolu	4
Les termes de l'échange	6
II Relation entre le commerce et le cours du dollar	9
III La balance des paiements	14
Le compte courant	14
Le compte de capital	15
IV Les avantages économiques du commerce extérieur	19
V Les avantages des importations	23
Une controverse au Canada	25
VI Le Canada et la concurrence internationale	27
Les secteurs d'avantage relatif	27
L'impact de l'économie mondiale	27
Les barrières tarifaires et non tarifaires	31
La taille du marché	33
La compétitivité des ouvriers et producteurs canadiens	33
Les techniques de commercialisation	35
La performance des succursales et des multinationales	36
Le rôle du gouvernement	37
Les relations entre le gouvernement fédéral et les provinces	38
Le commerce interprovincial et les barrières commerciales	40
VII Coup d'œil sur l'évolution du commerce au Canada	42
Dates importantes dans l'histoire du commerce au Canada	44
VIII Les partenaires commerciaux du Canada — Les différentes options	46
L'Europe	49
La ceinture du Pacifique	49
Les États-Unis	50
Autres possibilités de commerce international	51
IX Le cadre global du commerce international	54
G.A.T.T.: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	54
X Le débat sur le libre-échange avec les États-Unis	57
L'option du libre-échange sectoriel	60
L'accord canado-américain sur les produits de l'automobile	61
XI Les futures questions commerciales	62
Notes	64
Glossaire	65
Petite bibliographie	71
Sélection de publications et de ressources vidéo de la FCEE	72
Partie centrale à détacher : LES EXPORTATIONS CANADIENNES, livret de l'élève (dans l'édition scolaire)	

REMERCIEMENTS

Au nom de la Fondation canadienne d'éducation économique (FCEE), je souhaite exprimer mes remerciements aux personnes et organismes dont les noms suivent et qui ont participé à la préparation de ce document.

- Au ministère des Affaires extérieures du Canada :

Robert Latimer
Sous-ministre adjoint
Secteur de la politique économique
et commerciale

Ken Sunquist
Directeur, Mois canadien de l'Exportation

- Les délégués commerciaux du gouvernement provincial
- Les agents d'éducation du gouvernement provincial
- Les conseillers pour le projet :

Charles Barrett
Vice-président et directeur
International Business Research Centre
The Conference Board of Canada

Diane Hall
Première vice-présidente
Nova, une entreprise de l'Alberta

Carl E. Beigie
Vice-président et directeur
Dominion Securities Pitfield et
président du conseil d'administration de la FCEE

Dan O'Hagen
Économiste en chef
Congrès du travail du Canada

Basil Beneteau
Vice-président du conseil d'administration
Northern Telecom

J. Harvey Perry
Expert-conseil et ancien président de la FCEE

Alton S. Cartwright
Président du conseil d'administration
General Electric du Canada

Frank Petrie
Président de l'Association canadienne d'exportation

Jan Fedorowicz
Directeur de la politique internationale
Chambre de commerce canadienne

Laurent Thibault
Vice-président
Association des manufacturiers canadiens

- Les conseillers pédagogiques :

Judy Dallas
École secondaire McGee
Vancouver (Colombie-Britannique)

Gerry Wall
Économiste, Bell Canada

Ron Hynes
Conseil des écoles catholiques de Saint-Jean
Saint-Jean (Terre-Neuve)

Gary O'Meara
Collège St. George
Toronto (Ontario)

Bill Jennings
École secondaire Frontenac
Kingston (Ontario)

Sylvia Post
École secondaire du district de la vallée de la Madawaska
Barry's Bay (Ontario)

Bonace Korchinski
Collège du Mont-Royal
Saskatoon (Saskatchewan)

Manford Wasson
École secondaire de la vallée du Miramichi
Newcastle (Nouveau-Brunswick)

- Pierre Chagnon, directeur des projets de la Fondation québécoise d'éducation économique, pour sa révision approfondie de la version française.
- Peter Pickersgill, dessinateur, pour ses illustrations originales. 
- Ted R. Krawec, pour sa recherche et son aide tout au long du projet.
- Libby Joyce, économiste, pour la publication du manuscrit.
- Les comités de rédaction et de production, ainsi que le secrétariat de la FCEE pour leurs efforts diligents.

G.R.

PRÉFACE

Ce manuel a été préparé dans le but de faire mieux comprendre aux Canadiens l'importance du commerce international et les questions que pose le commerce pour l'économie canadienne. Les possibilités de croissance économique du Canada sont directement liées à notre potentiel d'exportation. Le bien-être économique des Canadiens dépend donc directement de notre réussite sur les marchés mondiaux. La Fondation canadienne d'éducation économique (FCEE) est intimement persuadée de l'importance que revêt, à notre époque de changements rapides, les questions essentielles du commerce qu'il est crucial de bien cerner pour pouvoir en débattre en connaissance de cause.

Dans ce but, notre publication **LES EXPORTATIONS CANADIENNES** a d'abord été conçue comme une aide pédagogique à l'intention des enseignants et des élèves du Canada. L'ouvrage veut être un outil pour permettre aux jeunes Canadiens de pouvoir assumer les responsabilités et relever les défis qui ne manqueront pas de se poser. Il se veut aussi un soutien pour les enseignants du secondaire dont le programme scolaire comprend parfois l'étude du commerce international. L'édition scolaire contient donc un encart intitulé *LES EXPORTATIONS CANADIENNES, livret de l'élève*, qui présente, dans le contexte scolaire, une situation simulant la réalité des échanges commerciaux à l'échelle internationale. De plus, un Guide de l'enseignant a été mis au point; on peut se le procurer auprès de la FCEE. (Veuillez noter que le livret de l'élève n'existe pas dans l'édition générale.)

Bien que ce manuel ait été écrit pour les élèves du secondaire, nous espérons qu'il circulera aussi largement que possible et que tout Canadien intéressé le consultera souvent. L'avenir du Canada, comme société démocratique et prospère, dépend de la connaissance que la population a des mécanismes de notre économie. Les questions sociales et économiques mondiales présentées ici devraient donc intéresser tous les Canadiens.

Les questions économiques mondiales et le rôle du Canada dans le commerce international sont des sujets d'envergure. Il est évident qu'on ne peut aborder en profondeur, dans un document comme celui-ci, tous les facteurs en jeu dans un domaine aussi complexe. Néanmoins, si les éléments fondamentaux présentés, avec une série de questions, encouragent le lecteur à poursuivre plus loin ses recherches sur le sujet, la publication aura alors atteint son but.

Pour la réalisation de ce manuel **LES EXPORTATIONS CANADIENNES**, la FCEE a bénéficié des conseils de nombreuses personnes qui ont bien voulu donner de leur temps et lui faire partager leurs connaissances. Educateurs, représentants du monde des affaires et du travail, agents du gouvernement, et d'autres dont les perspectives et les suggestions ont aidé à équilibrer le contenu de cette publication, méritent nos remerciements les plus cordiaux; la FCEE leur est grandement reconnaissante.

INTRODUCTION

Les défis n'ont jamais rebuté le Canada. Or actuellement, c'est le monde qui présente au Canada un défi — défi qui entraînera de graves conséquences si les Canadiens ne le relèvent pas. La rencontre ne se produira pas sur un champ de bataille ou une patinoire de hockey, mais sur les marchés commerciaux du monde entier.

Notre pays jouit dans le monde d'une très bonne réputation. Le Canada a en effet pris les moyens de mieux comprendre la situation internationale, notamment depuis la Seconde Guerre mondiale et même avant. Notre population est cosmopolite et l'on y retrouve les principales races de la planète. Pourtant, les Canadiens pris individuellement ont encore trop souvent tendance à se replier sur eux-mêmes et à se limiter à leur petite collectivité ou à leur région. Nous ne pouvons plus nous permettre cela. En effet, nous vivons maintenant au sein d'une économie globale. Telle est la réalité actuelle. Le temps est donc venu pour nous de faire connaissance avec nos voisins du monde et d'établir avec eux des rapports fructueux.¹

— Camille A. Dagenais, président du Groupe SNC

Le Canada vend 30 % de sa production totale (biens et services) à d'autres pays. Si nous ne considérons que les produits — et non les services — nous obtiendrions un chiffre approchant les 50 %. Cela crée des emplois et fait rentrer des devises dans notre pays. La situation des Canadiens se trouve améliorée du fait de leur possibilité de vendre à l'étranger ce qu'ils produisent.

Mais les conditions du commerce international changent. Les pays de la ceinture du Pacifique se développent. Le Japon, Singapour, Hong Kong et la Corée du Sud sont de gros concurrents sur les marchés étrangers. Les pays du tiers-monde vendent des produits qui rivalisent avec les nôtres. Ceux de la Communauté économique européenne traitent beaucoup plus entre eux qu'avec des pays tiers. Les coûts de production peu élevés pour certains produits d'Amérique du Sud ou d'ailleurs donnent à ces pays un avantage sur le Canada. Les progrès technologiques sont rapides dans des pays comme les États-Unis ou le Japon, ce qui leur permet de sortir de nouveaux produits, et de fabriquer les autres dans de meilleures conditions, plus vite et moins cher.

Le défi est lancé et nous, Canadiens, devons trouver la façon dont nous allons le relever. Si nous souhaitons conserver notre niveau de vie, il nous faut développer notre sens du commerce. Si nous voulons l'améliorer, nous avons une possibilité : développer nos exportations. Mais le monde change rapidement et nous devons nous adapter aussi vite que les autres pays.

Il reste à nous entendre sur les techniques à utiliser pour survivre dans ces temps de changements rapides. Il faut pour cela un accord presque unanime sur un élément essentiel — nous devons arriver à un consensus national, obtenir un engagement du pays tout entier à relever ce défi.

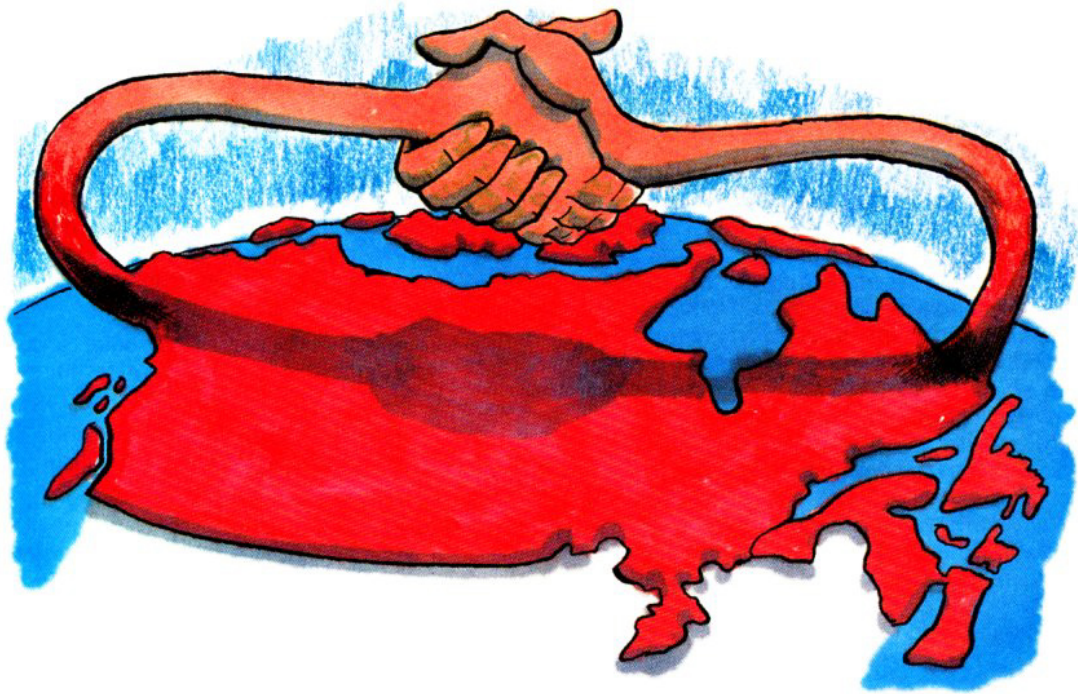
Il ne s'agit pas de quelque chose qui peut être confié à un petit groupe de Canadiens. Pratiquement, c'est nous tous qui nous trouvons concernés : notre créativité, nos efforts, nos compétences.

Le but de cette publication est de faire mieux comprendre aux Canadiens les rouages du commerce international et les questions économiques. Il ne sera pas possible de susciter une volonté, un engagement, un consensus de la nation toute entière sans que celle-ci comprenne parfaitement les situations à propos desquelles elle doit prendre des décisions importantes. Voici quelques-unes des questions auxquelles elle est confrontée.

- Devons-nous continuer à tabler fortement sur nos industries primaires pour l'emploi et le commerce? Si non, faut-il affecter les ressources à d'autres secteurs de production?
- Comment rendre plus efficace notre concurrence dans l'industrie de fabrication et les autres techniques de pointe?
- Comment devons-nous augmenter notre productivité pour parvenir à de meilleurs résultats avec les mêmes ressources?
- Devons-nous continuer à concentrer nos forces sur le commerce avec les États-Unis ou élargir nos recherches vers d'autres régions, comme la ceinture du Pacifique, par exemple?
- Devons-nous continuer à protéger certaines industries (comme celles du vêtement et de la chaussure) au Canada en taxant les biens et services des concurrents étrangers, qui entrent au Canada?
- Devons-nous prendre l'argent des impôts pour aider les entreprises en difficulté, ou au contraire les réserver à des entreprises déjà concurrentielles et appelées à s'accroître? Ou encore devrions-nous favoriser plutôt l'octroi de fonds à de nouvelles entreprises? Les gagnants et les perdants devraient-ils être déterminés par le marché ou par le gouvernement?
- Comment pouvons-nous encourager le développement technologique du Canada?
- Comment pouvons-nous comprendre les différentes perspectives des régions sur le commerce au Canada? Prenons-nous en considération les perpétuels changements de préoccupations des régions au niveau local et international pour élaborer la politique commerciale?
- Aidons-nous à se recycler les personnes ayant perdu leur emploi en raison des changements technologiques?

La liste des questions importantes ayant trait à notre situation internationale est longue. Nous espérons qu'après avoir lu ce manuel, vous vous sentirez plus informés pour désirer en rechercher les réponses.

Car notre but n'est pas de vous donner ici ces réponses, mais de vous familiariser avec les problèmes qui se posent. Vous trouverez tout au long de ce document des "Dites-nous ce que vous pensez". Nous vous invitons, individuellement ou en groupe, ou avec votre classe, à envoyer votre avis sur ces questions à la Fondation canadienne d'éducation économique. Nous rassemblerons vos idées et les transmettrons au gouvernement, aux entreprises, aux organismes professionnels et commerciaux, pour qu'ils sachent ce que vous pensez.



Notre succès commercial dépend de notre collaboration et de notre entente

Il est important d'avoir un véritable échange si nous voulons parvenir à un consensus national. Nos attitudes tout autant que notre travail quotidien décideront de notre succès sur le plan international.

Cette opinion, Richard Gwyn, collaborateur au *Toronto Star*, l'exprime bien lorsqu'il écrit:

"Ce qui nous fait manifestement défaut, c'est une entente générale sur les notions économiques, moins sur notre besoin de devenir concurrentiels à l'échelle mondiale que sur les façons d'y parvenir. . .

"En fait, il se peut bien que la solution à nos problèmes économiques ne soit pas économique. Elle peut au contraire se situer dans l'entreprise; il nous faudra reconnaître que la différence résidera moins dans un plan sur papier que dans ce qui se passera dans nos têtes. . .

"Le changement important se fera seulement dans nos têtes. Nous devons prendre la décision

*de devenir concurrentiels sur le marché mondial. Mais nous devons aussi le faire d'une façon qui permette de préserver le meilleur de notre société, puisque la préservation de cette société. . . est la fin véritable, et que la concurrence internationale n'est en fait qu'un moyen pour y parvenir."**

Pour relever les défis futurs que pose la concurrence internationale, le Canada devra opérer des changements. Et dans certains cas, ces changements seront difficiles : ils pourront toucher la vie et les moyens d'existence des habitants. Il est donc très important que comme nation, nous comprenions la situation et les problèmes auxquels nous sommes confrontés. Nos décisions, nos choix seront déterminants.

Nous espérons qu'avec ce manuel, nous pourrions aider les Canadiens à prendre des décisions en connaissance de cause. Nous espérons au moins soulever les questions et éclairer le débat. Mais nous souhaiterions surtout que cet ouvrage permette à un consensus national de se dégager en ce qui concerne les objectifs de notre commerce et les moyens de parvenir aux résultats escomptés.

* Extrait d'un article de Richard Gwyn, dans **The Toronto Star** du 9 mai 1984 : "Nous devons apprendre à nous battre pour avoir une place dans la nouvelle économie mondiale".

CHAPITRE I

UNE INTRODUCTION AU COMMERCE

Un élément clé du succès économique d'un pays est sa possibilité d'exporter. Ceci est particulièrement vrai pour le Canada. Notre population est relativement faible — cela nous sert habituellement bien. Mais une population peu nombreuse ne dispose que d'un montant d'argent limité à dépenser. Nous avons une grande quantité de ressources, des usines, une main-d'oeuvre bien formée, une population inventive et des talents. Mais nos citoyens se limitent à ne dépenser que pour les biens qu'ils produisent.

En vendant ce que nous produisons à d'autres pays, nous apportons argent et richesse au Canada, et nous améliorons ainsi notre niveau de vie.

De plus, nous, Canadiens, sommes tentés par de nombreux articles venant d'autres pays. En effet, nous ne produisons pas tous les biens et services que nous désirons acheter. Donc, nous importons.

D'où viennent les différentes devises nécessaires pour payer les **importations**? Ce sont nos **exportations** qui en constituent la principale source. L'argent qui rentre au Canada grâce à nos exportations nous fournit un revenu qui nous permet d'acheter les articles d'importation que nous désirons. Pour importer nous avons besoin d'exporter.

Le Canada a tendance à ne vendre aux autres pays que ses ressources naturelles. Ceci lui permet d'acheter d'autres choses, soit à des Canadiens, soit à des étrangers. Les ressources naturelles constituent un secteur dans lequel nous nous sommes en quelque sorte "spécialisés". Devons-nous continuer à nous spécialiser dans notre production de ressources? Voyons d'abord de plus près ce que veut dire **spécialisation**.

■ LA SPÉCIALISATION

Pour comprendre l'importance de la spécialisation, il faut vous reporter en arrière — très loin en arrière — à l'aube de l'humanité. À ce moment-là, l'homme était sans conteste une créature indépendante. Les familles se débrouillaient seules pour trouver une grotte où s'abriter, pour faire leurs vêtements et se procurer leur nourriture. Une vie indépendante, certes, mais sûrement pas un niveau de vie très élevé.

L'évolution met en évidence un développement important. L'indépendance était une bonne chose mais ne facilitait pas la vie. Il apparut vite que certains réussissaient mieux certaines tâches que d'autres. On pouvait améliorer le niveau de vie général si l'on se constituait en groupes plus grands, chacun se consacrant à ce qu'il faisait le mieux : la chasse, la pêche, l'agriculture, la confection des vêtements, la cuisine, la construction. On pouvait ainsi bâtir des maisons plus vite et mieux; on pouvait avoir de la nourriture et des vêtements en plus grande quantité. C'est ainsi que l'humanité a, progressivement, abandonné son indépendance économique pour devenir **interdépendante**. Les peuples s'étaient en quelque sorte spécialisés dans certaines activités.

La spécialisation est très importante dans le monde d'aujourd'hui. Vous-même actuellement vous vous préparez sans doute à acquérir une spécialité (ou en avez déjà une). Vous voulez, par exemple, devenir chercheur scientifique, ingénieur, jardinier, pilote, mécanicien, chef cuisinier ou comptable. Il existe ainsi des milliers de spécialités parmi lesquelles vous pouvez choisir.



La spécialisation conduit à une plus grande interdépendance et à un niveau de vie plus élevé

Chacun d'entre nous essaie de se spécialiser dans un domaine et nous tirons notre revenu de ce talent ou de cette compétence. Puis nous utilisons ce revenu pour acquérir des articles que d'autres produisent.

À l'époque où l'économie prenait forme, on échangeait (ou **troquait**) ce que l'on produisait contre ce que d'autres produisaient : de la viande contre des vêtements, des fourrures contre des graines. Le processus était lourd. La spécialisation nécessitait l'échange. Et le troc devenait de plus en plus difficile à mesure que s'accroissait le nombre des articles.

De là, l'introduction de l'**argent** comme moyen d'échange. L'argent servit à simplifier l'opération d'échange. Tout était évalué en termes d'argent. Plutôt que d'avoir à calculer la valeur d'une nouvelle mule en nombre de paires de chaussures, le cordonnier vendait ses chaussures pour de l'argent; puis il utilisait cet argent pour payer la mule. Celle-ci n'avait alors qu'un seul prix en termes d'argent, et non des centaines de prix en termes de produits ou de services.

La spécialisation a constitué un important développement de l'économie. Elle signifiait une amélioration du niveau de vie. Elle a rendu les peuples interdépendants et non plus indépendants. Et elle a conduit à la création de l'argent pour simplifier les opérations d'échange. Pour certaines personnes, la spécialisation n'est pas aussi intéressante ou satisfaisante que la possibilité de tout faire soi-même, mais nous avons beaucoup à gagner par la spécialisation.

Les individus ne sont pas les seuls à pouvoir bénéficier de la spécialisation. Tout comme eux, les pays peuvent se spécialiser et s'enrichir; ils peuvent se spécialiser dans la production de certains biens et services et en faire le commerce avec d'autres pays. De cette façon, un pays peut tirer un revenu qu'il utilise pour acheter des articles qu'il ne produit pas. Plus un pays vend à l'extérieur de ses frontières, plus il fait rentrer d'argent à l'intérieur. Le pays

s'enrichit donc et ses habitants jouissent d'un niveau de vie plus élevé.

Le commerce est un élément vital pour le Canada. Notre possibilité de vendre est un facteur clé qui affecte le niveau de vie des Canadiens. Et pouvoir vendre ce que nous produisons dépend de quelques décisions très importantes, dont celle-ci : dans quel domaine sommes-nous spécialisés? En économie, il existe un élément théorique qui permet de déterminer ce qu'un pays peut produire pour l'exportation c'est l'**avantage relatif**.

■ AVANTAGE RELATIF ET AVANTAGE ABSOLU

Considérons deux pays, le Canada et le Guatemala. Le Canada a d'excellentes terres arables pour cultiver le blé. Le Guatemala, de son côté, présente d'excellentes conditions pour produire du café. Ces deux pays peuvent chacun produire les deux denrées mais évidemment de manière inégale.

Allons plus loin et prenons cet exemple hypothétique. Supposons que 1 unité de ressources (c'est-à-dire 1 unité de terre + main-d'oeuvre + **capital**) puisse produire 10 kilos de blé *ou* 2 kilos de café au Canada. Supposons toujours que cette même unité de ressources au Guatemala puisse produire 2 kilos de blé *ou* 10 kilos de café. Le tableau A ci-dessous nous donne la comparaison.

Tableau A

Avec 1 unité de ressources, chaque pays peut produire:

	Blé		Café
Canada	10 kg	ou	2 kg
Guatemala	2 kg	ou	10 kg
Production totale	12 kg		12 kg



Le Canada peut donc produire 10 kilos de blé pour 2 kilos de café, ou encore (en divisant par 2 les deux termes) 5 kilos de blé pour 1 kilo de café. Avec les mêmes ressources, le Canada peut produire 5 fois plus de blé que de café; il est donc évidemment mieux placé pour produire du blé que pour produire du café.

De son côté, le Guatemala peut produire 10 kilos de café pour 2 kilos de blé, ou encore 5 kilos de café pour 1 kilo de blé. Le Guatemala est donc mieux placé pour produire du café que pour produire du blé.

Une unité de ressources peut produire 10 kilos de blé au Canada ou 2 kilos de blé au Guatemala. Le Canada est évidemment mieux placé pour produire du blé que le Guatemala. On dit que le Canada a un avantage absolu pour la production du blé. De son côté, le Guatemala a un **avantage absolu** pour la production du café.

En se spécialisant, les deux pays peuvent augmenter le montant total de café et de blé produit, puis faire du commerce. Nous allons montrer comment le Canada et le Guatemala peuvent améliorer leur condition en se spécialisant dans un secteur de production.

Supposons que chaque pays dispose non pas de 1 unité de ressources, mais de 10, et utilise 5 unités pour produire du café et 5 pour produire du blé.

	Tableau B	
	5 unités de ressources pour produire du blé	5 unités de ressources pour produire du café
Canada . . .	$10 \text{ kg} \times 5 = 50 \text{ kg}$	$2 \text{ kg} \times 5 = 10 \text{ kg}$
Guatemala .	$2 \text{ kg} \times 5 = 10 \text{ kg}$	$10 \text{ kg} \times 5 = 50 \text{ kg}$
Production totale	60 kg	60 kg

Supposons maintenant que le Canada décide de se spécialiser dans la culture du blé, et le Guatemala dans celle du café. (Remarque : la spécialisation ne signifie pas nécessairement qu'un pays produise une seule chose à l'exclusion de toute autre. Cela peut vouloir dire qu'un pays tend à développer davantage un certain type de production.) Chacun d'eux échange 3 unités de ressources pour les consacrer à son secteur de spécialisation : ainsi le Canada va consacrer 3 unités de plus au blé, et le Guatemala 3 unités de plus au café.

	Tableau C	
	Blé	Café
Canada . . .	$10 \text{ kg} \times 8 = 80 \text{ kg}$ — 8 unités pour le blé — 2 unités pour le café	$2 \text{ kg} \times 2 = 4 \text{ kg}$
Guatemala .	$2 \text{ kg} \times 2 = 4 \text{ kg}$ — 2 unités pour le blé — 8 unités pour le café	$10 \text{ kg} \times 8 = 80 \text{ kg}$
Production totale	84 kg	84 kg

Il est à remarquer que, grâce à la spécialisation, on produira une quantité plus importante de chaque produit (84 kg au lieu de 60). Cela veut dire que les deux pays, en produisant plus de l'un et de l'autre, peuvent s'enrichir. Ils

peuvent se spécialiser, produire plus et vendre. Il faut cependant remarquer que, en raison de la spécialisation, les deux pays *devront* vendre pour améliorer leur situation.

La spécialisation et le commerce favorisent les pays en leur permettant de produire plus et d'avoir ainsi un revenu plus important. Ils favorisent également l'économie mondiale parce que l'augmentation de la production peut faire baisser les prix.

La décision clé pour le Canada est de savoir dans quel domaine il doit se spécialiser. Il est important qu'il considère les secteurs pour lesquels il a un avantage absolu sur les autres pays, mais aussi — et cela nous amène au point soulevé plus haut — ceux pour lesquels il a un avantage relatif.

Considérons l'exemple suivant. Supposons qu'avec 1 unité de ressources, les États-Unis puissent produire 10 tonnes de soja ou 1 kilo de blé, et que de la même façon, avec 1 unité de ressources, le Canada puisse produire 15 tonnes de soja ou 3 kilos de blé.

	Tableau D	
	Soja	Blé
États-Unis — 1 unité de ressources produit	10 t	ou 1 kg
Canada 1 unité de ressources produit	15 t	ou 3 kg
Production totale	25 t	4 kg

Il ressort de ce que nous avons vu précédemment que le Canada aurait un avantage absolu pour les deux secteurs de production. Avec 1 unité de ressources il peut produire à la fois plus de soja ou de blé. Cela pourrait laisser supposer que le Canada devrait se spécialiser dans les deux produits et les États-Unis dans aucun. Cela pourrait aussi conduire à se demander quel avantage le Canada aurait à faire du commerce avec les États-Unis, s'il possède un avantage absolu pour la culture des deux produits.

La réponse est l'avantage relatif. Selon la théorie de l'avantage relatif, mise au point par l'économiste britannique David Ricardo au début du 19^e siècle, deux pays peuvent bénéficier du commerce (même si l'un des deux produit tous les articles plus avantageusement que l'autre) si chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il est comparativement le plus favorisé.

L'avantage relatif signifie simplement — comme le nom l'indique — qu'un pays peut produire un bien ou un service à un coût *relativement* moins élevé que l'autre. Voyons cet aspect dans notre exemple.

Avec 1 unité de ressources, les États-Unis peuvent produire 1 kilo de blé ou 10 tonnes de soja. Il en coûte donc aux États-Unis 10 tonnes de soja pour produire 1 kilo de blé. (On sacrifie 10 tonnes de soja : c'est le **coût de substitution**.)

Avec 1 unité de ressources, le Canada peut produire 15 tonnes de soja ou 3 kilos de blé. Il en coûte donc au Canada 5 tonnes (15/3) de soja pour produire 1 kilo de blé.

Donc, en termes relatifs, la production du blé coûte moins cher au Canada qu'aux États-Unis.

Considérons maintenant le soja. Il en coûte aux États-Unis 1/10 kilo de blé pour produire 1 tonne de soja, et il en coûte au Canada 1/5 kilo de blé pour produire 1 tonne de soja.

Donc, en termes relatifs, la production du soja coûte moins cher aux États-Unis qu'au Canada.

Ces calculs montrent que le Canada a un avantage relatif pour le blé parce qu'il peut produire le blé plus avantageusement que les États-Unis. Ils montrent aussi que les États-Unis ont un avantage relatif pour le soja.

Selon la théorie de David Ricardo, un pays devrait se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels il a un avantage relatif. Dans le cas cité, les États-Unis devraient se spécialiser dans la culture du soja et le Canada dans celle du blé.

Vérifions. Reportons-nous au tableau D. Supposons maintenant que le Canada et les États-Unis disposent l'un et l'autre de 10 unités de ressources, 5 étant allouées dans chaque pays à chaque type de production. Cela conduirait aux résultats suivants.

	5 unités de ressources pour produire du soja	5 unités de ressources pour produire du blé
États-Unis	$10 \text{ t} \times 5 = 50 \text{ t}$	$1 \text{ kg} \times 5 = 5 \text{ kg}$
Canada	$15 \text{ t} \times 5 = 75 \text{ t}$	$3 \text{ kg} \times 5 = 15 \text{ kg}$
Production totale	125 t	20 kg

Selon les conclusions auxquelles nous venons de parvenir, les États-Unis devraient permuter leurs ressources (c'est-à-dire se spécialiser) pour produire du soja, et le Canada devrait permuter ses ressources pour produire du blé. En commerçant l'un avec l'autre, chaque pays en tirerait avantage. Voyons.

Supposons que les États-Unis allouent 4 unités de ressources à la production de soja et le Canada 2 unités à la production de blé. Donc, les États-Unis se spécialisent plus que le Canada.

Le tableau F nous montre les résultats de cette opération.

	Soja	Blé
États-Unis	$10 \text{ t} \times 9 = 90 \text{ t}$ — 9 unités pour le soja — 1 unité pour le blé	$1 \text{ kg} \times 1 = 1 \text{ kg}$
Canada	$15 \text{ t} \times 3 = 45 \text{ t}$ — 3 unités pour le soja — 7 unités pour le blé	$3 \text{ kg} \times 7 = 21 \text{ kg}$
Production totale	135 t	22 kg

Grâce à la spécialisation, on produit une plus grande quantité de soja et de blé. Pour le soja, on atteint une production de 135 tonnes au lieu de 125; pour le blé, 22 kilos au lieu de 20. En s'échangeant leurs produits, les deux pays pourraient donc tirer chacun avantage d'une

spécialisation qui entraînerait une augmentation de la production.

■ LES TERMES DE L'ÉCHANGE

Mais ceci se produira-t-il? Les pays se spécialiseront-ils de la façon prévue dans la théorie? Le calcul de l'avantage relatif est-il aussi simple que celui que nous venons de faire? Voyons.

Le dernier exemple montre clairement que, grâce à la spécialisation, les deux pays peuvent au total produire en plus grande quantité. La question est donc de savoir si les pays peuvent se mettre d'accord sur les **termes de l'échange** qui leur permettrait de tirer avantage du commerce entre eux — et de rendre valable la spécialisation.

L'expression clé est ici "termes de l'échange". Supposons qu'avant la spécialisation, le Canada produisait juste ce dont il avait besoin (c'est-à-dire qu'il utilisait 10 unités de ressources pour produire 75 tonnes de soja et 15 kilos de blé).

Après la spécialisation, le Canada produit 45 tonnes de soja (avec 3 unités de ressources) et 21 kilos de blé (avec 7 unités de ressources). Le Canada aura-t-il avantage à se spécialiser et à faire du commerce avec les États-Unis? Cela dépend. Le Canada avait 75 tonnes de soja et 15 kilos de blé. Il a maintenant 21 kilos de blé, donc 6 kilos excédentaires qu'il peut vendre.

D'autre part, il a besoin d'au moins 30 tonnes de soja pour se retrouver au point où il était avant la spécialisation (il en avait 75 tonnes et en produit maintenant 45). Alors, le Canada y trouve-t-il son avantage? Cela dépend en fait des termes de l'échange conclu entre le Canada et les États-Unis, c'est-à-dire du prix fixé par chaque pays pour sa spécialité exprimée en quantité du produit de l'autre pays.

Supposons que les termes fixés pour l'échange soient 1 kilo de blé contre 8 tonnes de soja. Le Canada pourrait donc vendre 5 kilos de blé aux États-Unis et recevoir en échange 40 tonnes de soja. Cela laisserait le Canada avec 16 kilos de blé et 85 tonnes de soja, alors qu'avant la spécialisation et le commerce il avait 15 kilos de blé et 75 tonnes de soja. Le Canada aurait donc tout intérêt à se spécialiser et à vendre (si les termes de l'échange sont de 1 kg de blé pour 8 tonnes de soja).

Qu'en est-il des États-Unis? Avant la spécialisation, ils produisaient 50 tonnes de soja et 5 kilos de blé; après la spécialisation, ils produisent 90 tonnes de soja et 1 kilo de blé. Si les termes de l'échange étaient, comme ci-dessus, 1 kilo de blé pour 8 tonnes de soja, et que le Canada désirait vendre ses 5 kilos de blé, les États-Unis devraient-ils accepter l'offre? En retireraient-ils des avantages?

Le Canada offre 5 kilos de blé aux États-Unis contre 40 tonnes de soja. Après l'échange, les États-Unis auraient alors 6 kilos de blé (1 venant de leur propre production, 5 achetés) et 50 tonnes de soja, alors qu'avant la spécialisation ils avaient 5 kilos de blé et 50 tonnes de soja. Les États-Unis bénéficieraient donc aussi de la spécialisation et de la vente.

Résumons donc la situation sachant que, selon les termes de l'échange, on a 1 kilo de blé pour 8 tonnes de soja :

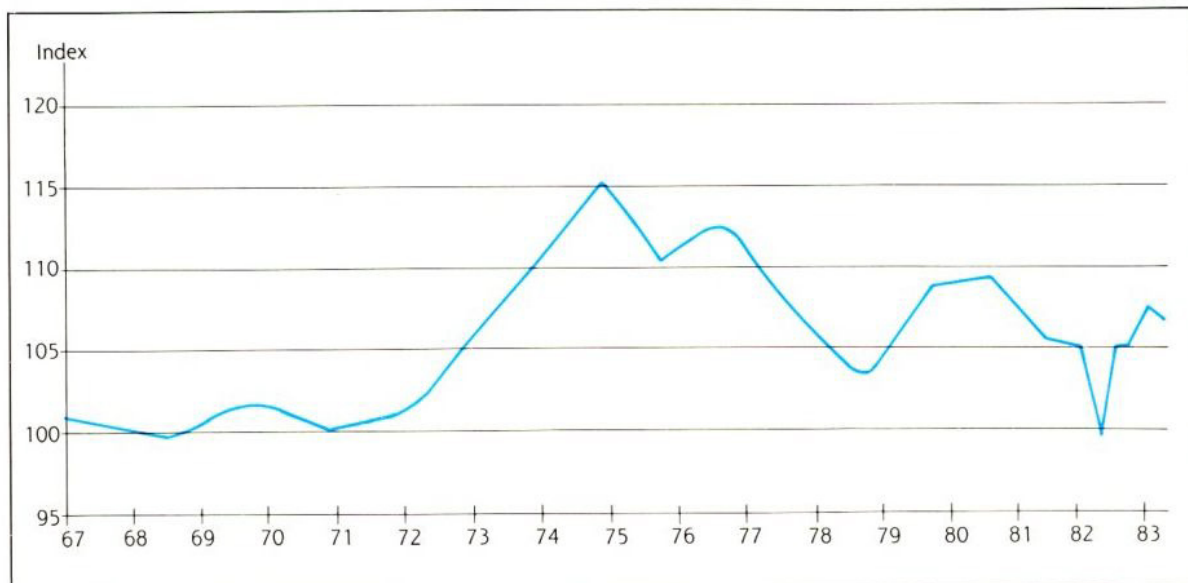
Tableau G		
	Soja	Blé
Canada — avant la spécialisation et le commerce .	75 t	15 kg
Canada — après la spécialisation et le commerce .	85 t	16 kg
Gains de l'échange	+ 10 t	+ 1 kg
États-Unis — avant la spécialisation et le commerce .	50 t	5 kg
États-Unis — après la spécialisation et le commerce .	50 t	6 kg
Gains de l'échange	0 t	+ 1 kg

Les deux pays peuvent donc tirer avantage de la spécialisation et du commerce. Ceci reste vrai même si un pays est mieux placé que l'autre pour la production des deux biens. L'élément clé est le suivant : chaque pays doit se spécialiser dans le secteur où il a un avantage relatif. C'est-à-dire que chaque pays devrait s'en tenir aux biens et services qu'il peut produire à un coût relativement moins élevé que les autres.

Mais les termes de l'échange restent déterminants pour savoir s'il faut vendre, et ce que gagnera chaque pays à se spécialiser et à vendre.

Le commerce entre le Canada et les États-Unis que nous venons de décrire semble être à l'avantage du Canada. Les États-Unis peuvent exiger de meilleurs termes d'échange, ce qui entraînerait une distribution plus juste des gains. Grâce aux termes de l'échange, on pourra

Graphique 1
TERMES DE L'ÉCHANGE DE 1968 à 1983 *
1971 = 100



* La valeur des exportations divisée par la valeur des importations (1971 = 100) x 100.
Source : Statistique Canada : *The Conference Board of Canada*

Ministère des Affaires extérieures du Canada. **Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 80.** Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1983; Statistique Canada. **Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux.** Trimestriel. No 67-001 au catalogue.

Le graphique 1 montre les termes généraux de l'échange pour le Canada de 1968 à 1983. Prenons un exemple hypothétique : la valeur moyenne des exportations canadiennes est de 4 \$ et la valeur moyenne des importations est de 2 \$. Les termes de l'échange seraient $4/2 \times 100 = 200$. Si la valeur des exportations monte jusqu'à 5 \$ et que celle des importations reste stable, la situation serait favorable au Canada. Les termes de l'échange seraient de $5/2 \times 100 = 250$. Donc, plus les chiffres des termes de l'échange sont élevés, plus le Canada y trouve son avantage, car cela veut dire que ce que nous recevons de nos exportations monte comparativement à ce que nous dépensons pour nos importations.

D'après ce graphique, nous voyons que les termes de l'échange ont favorisé le Canada depuis environ 1972 jusqu'en 1974. Pourquoi cela aurait-il pu arriver? Par ailleurs, nos termes d'échange ont généralement baissé depuis 1979. Comment pourriez-vous expliquer cette situation?

déterminer l'importance du commerce et ce qu'en retirera chaque pays. (Choisissez d'autres termes d'échange et voyez si la transaction aura lieu ou non; par exemple, les États-Unis voudront-ils commercer si le Canada demande 10 tonnes de soja pour 1 kilo de blé? Oui ou non? Pourquoi?)

Il reste que le mécanisme du commerce n'est pas aussi simple, car en général on n'échange pas directement du blé contre du soja. On a créé l'argent pour simplifier les opérations d'échange. La plupart des biens et des services importés et exportés sont payés en devises, non pas avec d'autres biens et services. Il est donc difficile de considérer les termes de l'échange avec 1 kilo de blé pour 8 tonnes de soja. (Nous étudierons bientôt le côté financier du problème.)

Deux autres facteurs compliquent la situation. Premièrement, le Canada produit beaucoup plus de deux marchandises. Deuxièmement, le Canada ne commerce pas uniquement avec les États-Unis. L'exemple de deux marchandises et de deux pays n'est pris que pour simplifier l'explication des termes de l'échange et voir comment chaque pays en tire avantage. Qu'en est-il du monde réel?

Eh bien, le monde réel est moins différent de l'exemple choisi que vous ne pourriez le penser. Dans les transactions que le Canada opère avec tous ses partenaires, les termes de l'échange seront fixés par la valeur de ses exportations par rapport à celle de ses importations.

Élargissons notre exemple. Supposons que le Canada produise du minerai, des armes spatiales, des

motoneiges, du blé et du poisson. Supposons de plus que nous importions des magnétophones à cassette, des téléviseurs, des automobiles, des bananes et du café. La valeur de chacune de ces marchandises sera déterminée par les forces du marché mondial. Si la valeur des exportations canadiennes augmente sur les marchés mondiaux, et que celle des importations ne bouge pas, les termes de l'échange avantageront le Canada qui verra rentrer plus d'argent qu'auparavant, alors que les sorties d'argent resteront stables. Il en résultera donc un gain. On déterminera les termes de l'échange pour le Canada en voyant si la valeur mondiale de nos exportations augmente ou diminue par rapport à celle de nos importations.

Nous pouvons à ce stade, tirer deux conclusions importantes :

- un pays peut trouver avantageux de se spécialiser dans les secteurs où il a un avantage relatif et à commercer avec d'autres pays;
- les gains retirés du commerce par un pays dépendront des termes de l'échange fixés sur les marchés mondiaux.

Ce sont là les deux notions importantes dans le domaine du commerce international. Si vous les comprenez bien, vous avez déjà fait un bon bout de chemin. Mais les Canadiens font face à de nombreux problèmes et doivent prendre des décisions. Nous nous y attacherons un peu plus loin dans ce manuel. Voyons maintenant une question qui préoccupe tous les Canadiens : la valeur de notre monnaie.

Remarque : Vous noterez que, pour simplifier et clarifier notre explication de l'avantage relatif et des termes de l'échange, nous n'avons pas tenu compte des coefficients de pondération.

CHAPITRE II

RELATION ENTRE LE COMMERCE ET LE COURS DU DOLLAR

Étudier toutes les forces qui influencent le cours du dollar canadien sur les marchés mondiaux dépasse le but de cette publication. Il est cependant possible de présenter certains aspects de la relation entre notre position commerciale et le cours de notre monnaie.

Imaginez que vous voyagiez dans un pays étranger — par exemple, les États-Unis. Lorsque vous prévoyez d'aller chez nos voisins, quelle monnaie allez-vous prendre? La plupart du temps, vous allez changer vos dollars canadiens contre des dollars américains. Vous effectuez cette opération dans un bureau de **change**, une banque ou une société de fiducie.

Vous changez votre argent pour pouvoir payer ce que vous achetez avec une monnaie qui soit acceptée dans le pays où vous vous trouvez. Lorsque vous êtes aux États-Unis, si vous voulez payer un repas au restaurant ou un billet d'entrée dans un parc d'attractions, dans les deux cas on s'attend habituellement à ce que vous payiez en devises américaines; ceci pour éviter au restaurateur ou au guichetier l'ennui d'aller lui-même changer vos dollars canadiens en dollars américains. De plus, l'opération de change prend du temps et n'est pas gratuite.

Maintenant, ce dont vous ne vous rendez peut-être pas compte, c'est que lorsque vous dépensez votre argent pendant ce voyage aux États-Unis, vous achetez en fait une importation, à savoir le tourisme américain. Vous dépensez de l'argent canadien pour un voyage à l'étranger plutôt que pour un voyage au Canada.

De la même façon que vous changez vos devises canadiennes contre des devises américaines pour acheter du "tourisme américain", les exportateurs d'autres produits américains comptent habituellement être payés avec la monnaie de leur pays. Il en est de même des exportateurs canadiens qui espèrent normalement être payés en dollars canadiens lorsqu'ils vendent des marchandises à un pays étranger.

Retenez donc ceci comme premier point : les exportateurs souhaitent habituellement être payés avec la monnaie de leur pays.

Deuxième point : il existe partout dans le monde des **marchés des changes** où l'on achète et vend les devises des pays. En raison du fait que ces marchés sont reliés par ordinateurs, le cours des différentes monnaies est relativement uniforme autour du globe.

Troisième point : sur ces marchés des changes, le cours de la monnaie d'un pays sera largement déterminé par la loi de l'offre et de la demande. Plus on peut obtenir une monnaie sur ces marchés (c'est-à-dire plus l'offre est grande), moins son cours sera élevé. Inversement, plus la demande d'une monnaie donnée est forte (c'est-à-dire nombreux sont ceux qui désirent l'acheter), plus son cours sera élevé. Cette loi de l'offre et de la demande est très importante pour déterminer le cours international de la monnaie d'un pays.

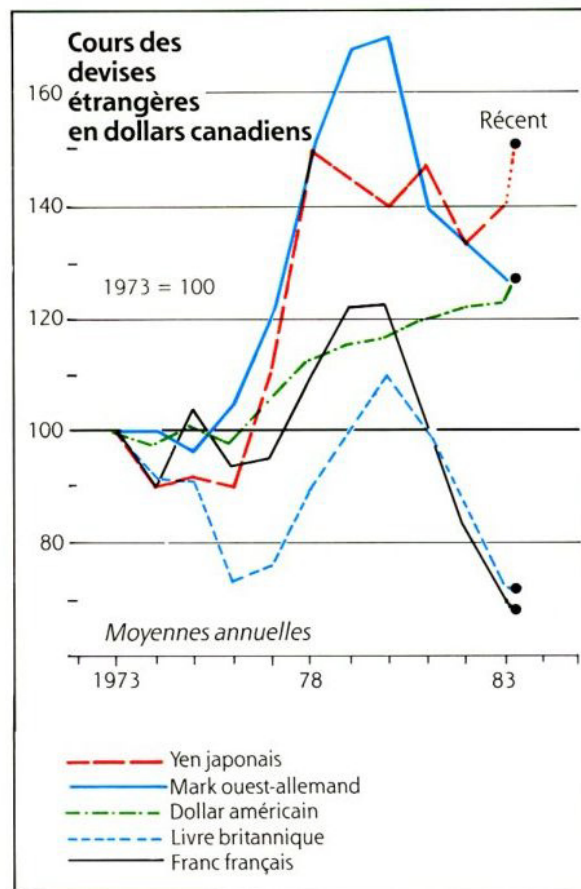
Quatrième point : il est temps maintenant de synthétiser les trois points précédents. Pour acheter des exportations canadiennes, les étrangers doivent aller sur les marchés des changes acheter des dollars canadiens avec leur propre monnaie. Donc, nos exportations font augmenter la demande de dollars canadiens.

Lorsque nous importons des marchandises au Canada, les importateurs canadiens doivent acheter des devises étrangères (sur les marchés des changes) avec des dollars canadiens. Donc, nos importations font augmenter l'offre de dollars canadiens sur les marchés monétaires internationaux.

Prenons un exemple simple. Supposons qu'il n'y ait de circulation d'argent entre le Canada et les autres pays que par nos importations et nos exportations. Supposons de plus que le Canada importe beaucoup plus qu'il

Graphique 2

Les taux de change ont un effet important sur le commerce et au cours des dix dernières années, leur fluctuation a été extrême. En général, un dollar (canadien) bas nous rend plus concurrentiels.



"Des pas de géant faits par le commerce au cours d'une décennie" **The Financial Post** du 31 mars 1984.

Le graphique 2 montre le cours des monnaies de quelques pays (en dollars canadiens), de 1973 à 1983. Pendant cette période, quelle est la monnaie qui a tendu à être la plus forte par rapport à notre dollar? À votre avis, pourquoi était-ce le cas? Quelle monnaie est devenue la plus forte vers la fin de la décennie? Pourquoi? Quelles ont été les monnaies les plus faibles? Pourquoi? Quelle est la monnaie dont le cours a le plus régulièrement monté? Quel effet pourrait avoir sur notre commerce avec le Japon une baisse soudaine et considérable du yen (en considérant sa valeur en dollars canadiens)?

n'exporte. À votre avis, que va-t-il arriver au **cours du dollar canadien** sur les marchés internationaux?

Il faut se rappeler que les importations font augmenter l'offre des dollars canadiens sur les marchés mondiaux et que les exportations en font augmenter la demande. Si nous importons plus que nous n'exportons, l'offre des dollars canadiens dans notre exemple tendra à dépasser la demande. Et lorsque l'offre dépasse la demande, les prix tendent à baisser. Donc le cours du dollar tendrait à baisser.

Vous avez peut-être entendu aux nouvelles que la Banque centrale du Canada intervient parfois pour soutenir le cours du dollar. Pour comprendre ce processus, il est important de savoir que la Banque du Canada a des **réserves de devises**. C'est-à-dire qu'en cas de besoin, elle peut puiser dans la réserve des devises qu'elle détient.

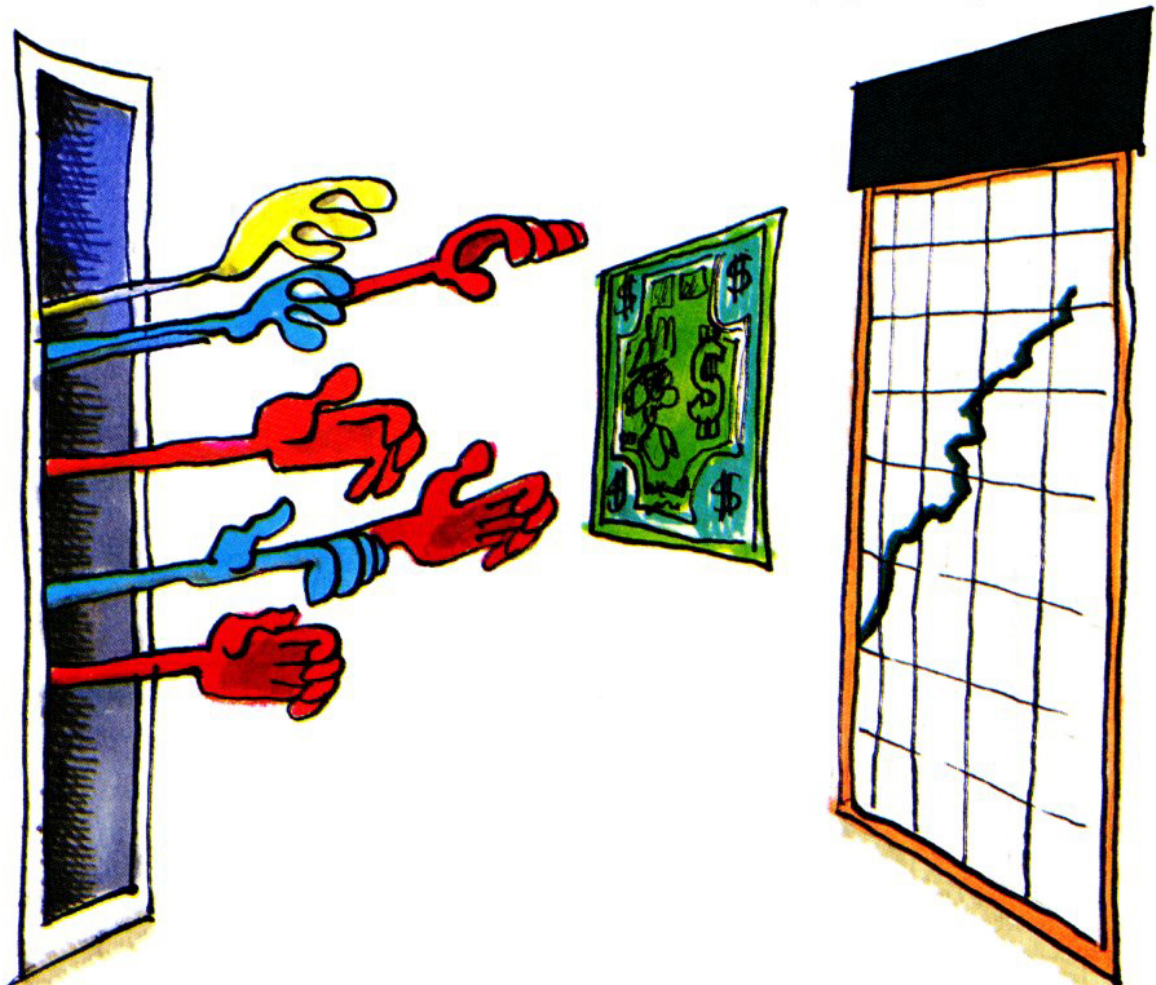
Ces réserves servent donc, entre autres, à soutenir le cours du dollar. Voici comment cela fonctionne. Supposons que sur les marchés monétaires étrangers, l'offre de dollars canadiens dépasse la demande et qu'en conséquence le cours du dollar tombe. La Banque du Canada peut alors puiser dans sa réserve de devises pour acheter des dollars canadiens. Cette demande supplémentaire peut pousser la valeur du dollar canadien.

Selon l'avis d'un financier, la Banque du Canada s'est lancée sur le marché (des changes), rachetant une partie des devises américaines qu'elle avait utilisées pour défendre notre monnaie lorsque celle-ci a baissé.²

— The Globe and Mail, Toronto

Bien sûr, la Banque du Canada n'aime pas puiser dans ses réserves pour répondre à ce besoin. Il faudrait en fait que la demande du dollar canadien soit suffisamment forte pour que le cours de notre monnaie reste élevé. Cependant, si cela s'avérait nécessaire, la banque centrale interviendrait pour soutenir le cours de notre dollar.

Il existe plusieurs façons de soutenir le dollar. Toute activité qui engendre une augmentation de la demande de dollars canadiens soutient le cours de celui-ci. Rappelez-vous que ceux qui souhaitent acheter nos produits doivent normalement les payer en dollars canadiens. De la même façon, les investisseurs étrangers qui désirent placer de l'argent dans nos établissements financiers pour en tirer des intérêts, doivent déposer des dollars canadiens. Une autre façon donc d'augmenter la demande de notre dollar est d'augmenter les placements dans les établissements financiers canadiens par des investisseurs ou des épargnants étrangers.



Une plus grande demande du dollar en augmente la valeur

Graphique 3



Cansim-Telichart

The Toronto Star du 9 juin 1984

On peut augmenter l'apport de fonds d'investissement au Canada d'une façon assez directe. Si une personne en Espagne cherche à placer quelque part une importante somme d'argent qui lui rapportera des **intérêts**, comment attirerons-nous cet argent au Canada? Comme tout investisseur avisé, le déposant espagnol désirera obtenir le taux d'intérêt le plus élevé. Pour attirer le placement espagnol, nous devons augmenter nos taux d'intérêt. L'augmentation des taux d'intérêt attire les capitaux étrangers — qui doivent être changés en dollars canadiens avant d'être déposés ici.

Donc, en augmentant les taux d'intérêt, nous pouvons attirer les capitaux étrangers, ce qui augmente la demande du dollar et permet d'en soutenir le cours.

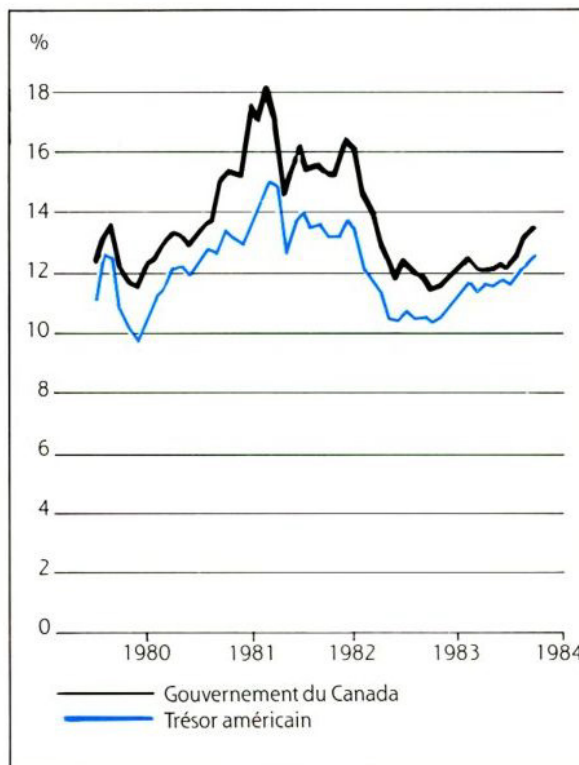
Ceci permet d'expliquer pourquoi le Canada a tendance à monter les taux d'intérêt lorsque les États-Unis augmentent les leurs. Si le taux d'intérêt américain est supérieur au nôtre, l'effet peut être double. L'argent des placements se dirigera vraisemblablement vers les États-Unis plutôt que chez nous (le dollar américain s'en trouvera donc renforcé), et l'argent investi au Canada

Les excellents résultats du Canada en matière d'exportation n'ont pas soutenu le dollar déjà faible ces derniers temps. Notre monnaie est en effet plus influencée par les taux d'intérêt et la force du dollar américain. . . Si les taux d'intérêt sont bas, les investisseurs ne songeront pas à investir au Canada, ce qui aura pour conséquence de faire baisser la demande et le cours du dollar canadien. . . À long terme cependant, les résultats des exportations auront une incidence sur le dollar. . .³

— The Toronto Star

Graphique 4

TAUX À LONG TERME : RAPPORT ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS
Par mois



Revue de la Banque du Canada, mai 1984

Le graphique 4 montre que les taux d'intérêt à long terme du Canada ont été plus élevés que ceux des États-Unis depuis 1980. Pourquoi? À votre avis, quelles auraient été les conséquences pour le Canada si nos taux avaient été inférieurs à ceux des États-Unis? Comparez ce graphique avec le graphique 5 qui montre la valeur du dollar canadien en dollars américains. Vous attendiez-vous à ce résultat?

peut aussi traverser la frontière. Les investisseurs étrangers peuvent retirer les dollars canadiens de nos établissements financiers, les vendre et acheter des dollars américains qu'ils pourront alors déposer dans des établissements financiers américains. Il en résulte une augmentation de l'offre de dollars canadiens. (Vous noterez, d'après le graphique 4, que les taux d'intérêt canadiens n'ont pas été, dans un passé récent, inférieurs aux taux américains. Le Gouvernement du Canada s'est fixé comme objectif d'éviter les conséquences que nous venons de décrire.)

En résumé, nous pouvons augmenter la demande des dollars canadiens (et soutenir ainsi le cours de notre monnaie) en maintenant nos taux d'intérêt concurrentiels avec ceux des autres pays et en attirant les capitaux étrangers.

Puisque nous y sommes et que nous avons déjà parcouru un long chemin, faisons encore quelques pas de plus.

Supposons que vous deveniez soudainement riche et que vous cherchiez à placer votre argent. Plusieurs possibilités s'offrent à vous : les actions, les obligations, l'or, etc. Il y en a une autre : les devises. Par exemple, si vous pensez que le dollar américain va augmenter avec le temps, vous pouvez en acheter quelques-uns. Vous attendrez alors que son cours monte puis vous revendrez vos devises en faisant un bénéfice.

Les investisseurs internationaux ont beaucoup d'argent placé dans des devises. Leur demande de chacune d'elles en affecte le cours. Par exemple, si les investisseurs de par le monde pensent que le cours du dollar canadien va monter, ils peuvent acheter notre argent comme investissement, ce qui aurait pour conséquence d'augmenter la demande de notre monnaie et, partant, d'en faire monter le cours.

Il est donc important de se rendre compte que si l'économie canadienne est forte et en progression, la confiance que les investisseurs auront en elle augmentera. Ils pourraient alors acheter une plus grande quantité de dollars canadiens et permettre ainsi d'en maintenir le cours sur les marchés internationaux.

(On prévoit) pour le commerce extérieur un excédent dépassant légèrement les 10,9 milliards de dollars pour le reste de l'année (1984) et un excédent total annuel de 20,8 milliards de dollars. . . Pour notre balance des paiements, la tendance est manifestement bonne, ce qui ne pourrait que renforcer le dollar canadien.⁴

— The Globe and Mail, Toronto

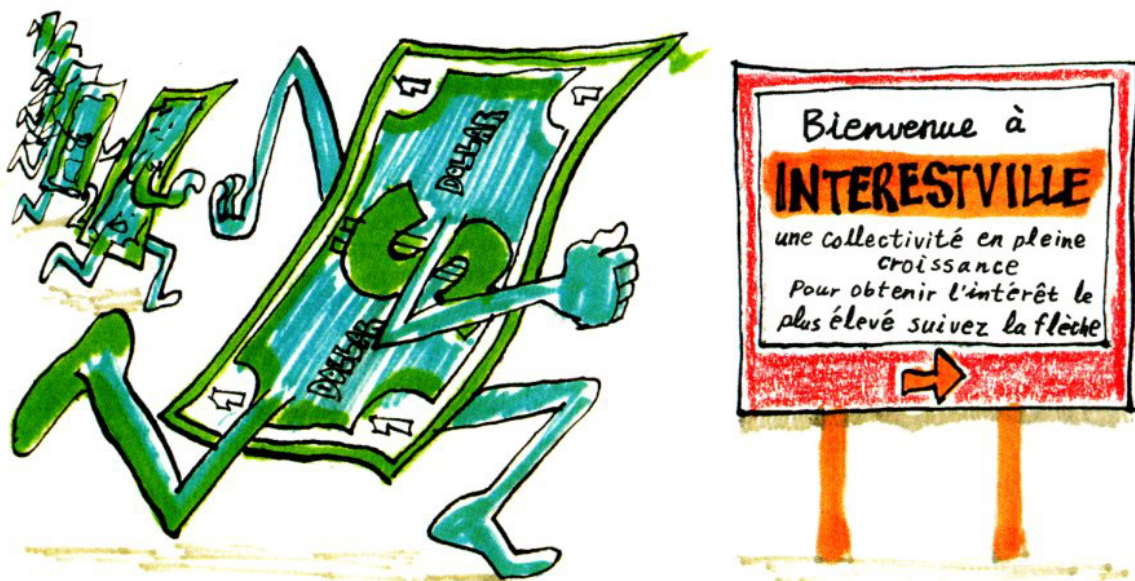
En résumé, les exportations permettent de faire monter le cours de notre monnaie parce que les autres pays qui achètent nos produits se procurent par là même des dollars canadiens. Pareillement, d'importantes exportations peuvent raffermir la confiance dans l'économie canadienne, augmenter l'investissement dans les dollars canadiens et faire encore monter le cours de notre monnaie. Les exportations ont donc une double influence sur celui-ci.

Non seulement nos exportations modifient le cours de notre dollar, mais sa valeur sur les marchés internationaux modifie également nos exportations. Ceci découle logiquement de ce que nous venons de voir.

Lorsqu'un pays achète nos produits, il doit utiliser sa monnaie pour acheter des dollars canadiens. Et si le cours du dollar canadien venait à tomber? Avec la même somme d'argent, ce pays pourrait se procurer un plus grand nombre de dollars canadiens; sa monnaie vaut maintenant plus au Canada. Nos exportations sont plus intéressantes pour les autres pays lorsque le cours de notre monnaie tombe. Nous aurons donc tendance à exporter davantage à mesure que notre dollar décline.

Pour conclure, disons qu'il y a un lien étroit entre nos exportations et le cours de notre dollar. Les exportations permettent d'augmenter celui-ci, et une baisse du cours du dollar permet d'augmenter nos exportations. Le Canada ne souhaite pas augmenter ses exportations en baissant le cours de sa monnaie, ce qui supposerait que son économie est faible. Par contre, il aimerait voir ses exportations augmenter étant donné la compétitivité de ses produits quant au prix et à la qualité, même avec un dollar fort.

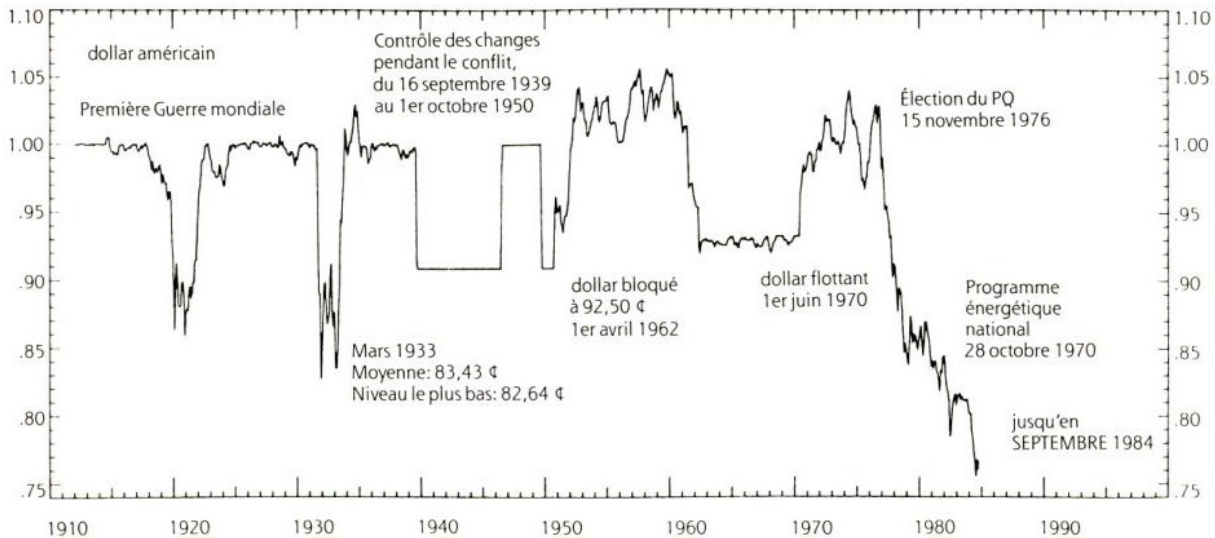
Peu de Canadiens souhaitent voir le cours du dollar baisser régulièrement. Cela voudrait dire que nous



Les investisseurs placent leur argent où le rendement potentiel de leur capital est le plus élevé

Graphique 5

LE DOLLAR CANADIEN MOYENNE MENSUELLE DU TAUX DE CHANGE EN DOLLARS AMÉRICAINS



Banque de Nouvelle-Écosse
Service économique

Le graphique 5 montre le cours du dollar canadien en dollar américain de 1910 à 1984. À votre avis :

- (i) Pourquoi notre dollar a-t-il si fortement baissé de 1915 à 1920?
- (ii) Pourquoi notre dollar est-il monté si rapidement au début des années 20?
- (iii) Pourquoi notre dollar est-il tombé si rapidement et si bas au début des années 30?
- (iv) Pourquoi notre dollar a-t-il conservé une valeur stable pendant la première moitié des années 40?
- (v) Pourquoi notre dollar a-t-il si fortement baissé au début des années 60?

payons plus cher nos importations, ce qui conduirait à l'**inflation**. On perdrait confiance dans la valeur de notre économie et ni les Canadiens ni les étrangers ne désireraient investir au Canada. Un dollar faible ne permet qu'une seule chose intéressante : encourager les ventes à l'exportation — au moins temporairement.

Nous devons donc préciser ici que, bien que nous préférions généralement un dollar fort sur les marchés internationaux, une économie fragile peut tirer des avantages d'un dollar assez faible. Lorsqu'une telle économie tente de maintenir le cours de sa monnaie trop haut, cela peut la dégrader plus encore. Naturellement, les Canadiens espèrent que notre économie ne s'affaiblira pas jusqu'au point où il faudra faire baisser le cours du dollar.

Rappelez-vous : dans un exemple précédent, nous avons supposé que l'argent ne circulait que pour les importations et les exportations. En réalité, l'argent rentre au Canada et en sort pour un grand nombre de raisons. Le volume total de l'argent qui rentre et qui sort est très important pour notre économie et détermine le cours de notre monnaie.

L'argent qui circule pour le commerce — exportations et importations — est analysé dans des statistiques que l'on appelle la balance des statistiques commerciales. La totalité de l'argent qui rentre au pays ou qui en sort est comptabilisé dans notre balance des paiements. Voyons brièvement ce qu'est la balance des paiements.

CHAPITRE III

LA BALANCE DES PAIEMENTS

La **balance des paiements** est, pour une année donnée, la balance entre ce que les Canadiens paient aux étrangers et ce que les étrangers leur paient.

Les paiements sont séparés selon deux comptes principaux : le **compte courant** et le **compte de capital**.

■ LE COMPTE COURANT

Le compte courant présente trois principaux types de mouvements :

- les entrées et les sorties correspondant au paiement des marchandises;
- les entrées et les sorties correspondant au paiement des services;
- les entrées et les sorties correspondant aux transferts de capitaux.

Le tourisme, les transports, les services bancaires et commerciaux, ainsi que les intérêts et dividendes payés sur les prêts et les placements constituent des services.

Les transferts sont des entrées et des sorties pour différentes raisons, telles que des héritages, des envois de fonds par des résidents canadiens à leur famille dans d'autres pays et vice versa.

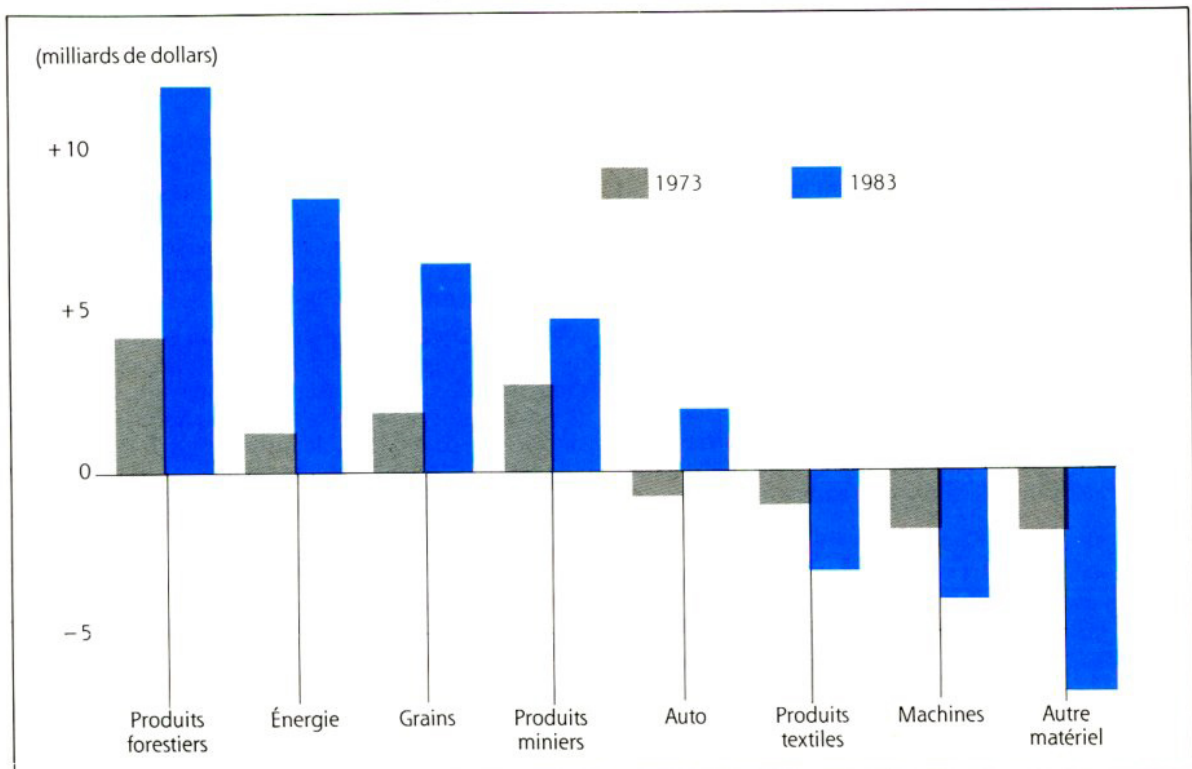
Voici un exemple hypothétique de la balance des opérations courantes.

Balance des opérations courantes			
(En millions de dollars)			
	Montant reçu (Exportations)	Montant payé (Importations)	Balance
Commerce de marchandises . . .	52 500	49 000	+ 3 500
Commerce de services	9 500	18 500	- 9 000
Transferts	1 500	1 500	—
Total	63 500	69 000	- 5 500

Graphique 6

BALANCE COMMERCIALE POUR CERTAINS PRODUITS

Les richesses naturelles ont été les principaux éléments qui ont contribué à l'augmentation de notre excédent commercial pour les marchandises — en particulier les produits forestiers, l'énergie et les grains. Pourtant, une rotation dans le commerce automobile et une baisse des investissements limitant les importations de matériel et de machines, ont également favorisé cette augmentation.



"Des pas de géant faits par le commerce au cours d'une décennie" **The Financial Post** du 31 mars 1984.

À partir des données du graphique 6, quel est le secteur qui a le plus favorisé notre balance commerciale en 1973? Quel est celui qui l'a le moins favorisée en 1973? Si vous regroupez les différentes catégories selon les industries des ressources et les industries de fabrication, quelles sont celles qui l'ont le plus favorisée? Quelle est l'industrie déficitaire qui est devenue excédentaire entre 1973 et 1983?

Dans cet exemple, la valeur de nos importations dépasse celle de nos exportations. Il faut que l'argent nécessaire pour payer ces importations provienne de quelque part. Nous trouverons une solution à ce problème lorsque nous étudierons le compte de capital.

On appelle souvent **balance commerciale** le poste marchandises du compte courant. On compare dans le graphique 6 la performance relative de quelques-unes des industries les plus importantes. Historiquement, le Canada a noté un excédent pour son commerce de marchandises et un déficit pour son commerce de services (comme dans le cas hypothétique). Le tableau 1 présente la balance des opérations courantes du Canada depuis 1960.

■ LE COMPTE DE CAPITAL

Le compte de capital est un compte statistique retraçant uniquement les entrées et les sorties des capitaux. Capital est un terme qui désigne l'argent circulant pour des investissements comme la création d'entreprises, l'achat d'actions, le dépôt d'épargne dans des établissements financiers, etc.

Comme vous pouvez vous en douter, si vous avez suffisamment de chances pour avoir de l'argent à placer, vous pouvez choisir entre des investissements à long terme (dans des entreprises, achat d'actions ou d'obligations, etc.) et des investissements à court terme (bons du trésor, dépôts à terme, etc.) dont l'échéance est

Tableau 1

BALANCE DES OPÉRATIONS COURANTES AU CANADA, DE 1960 À 1983 (Base de la balance des paiements)

Année	Biens		Balance commerciale	Biens et services ¹		Solde total du compte courant
	Export.	Import.		Export.	Import.	
(En millions de dollars)						
1960	5 392	5 540	- 148	7 215	8 448	- 1 233
1961	5 889	5 716	173	7 904	8 832	- 928
1962	6 387	6 203	184	8 548	9 378	- 830
1963	7 082	6 579	503	9 416	9 937	- 521
1964	8 238	7 537	701	10 887	11 311	- 424
1965	8 745	8 627	118	11 648	12 778	- 1 130
1966	10 326	10 102	224	13 600	14 762	- 1 162
1967	11 338	10 772	566	15 303	15 802	- 499
1968	13 537	12 162	1 288	17 464	17 561	- 97
1969	14 832	14 007	825	19 425	20 342	- 917
1970	16 751	13 845	2 882	21 932	20 826	1 106
1971	17 788	15 533	2 255	23 051	22 620	431
1972	20 129	18 272	1 857	25 483	25 869	- 386
1973	25 461	22 726	2 735	31 776	31 668	108
1974	32 591	30 902	1 689	40 352	41 812	- 1 460
1975	33 511	33 962	- 451	41 840	46 597	- 4 757
1976	37 995	36 607	1 388	47 110	50 952	- 3 842
1977	44 253	41 523	2 730	54 103	58 404	- 4 301
1978	53 054	49 047	4 007	64 577	69 512	- 4 935
1979	65 275	61 157	4 118	79 182	84 144	- 4 962
1980	76 772	68 284	8 488	93 615	94 711	- 1 096
1981	84 480	77 112	7 368	100 628	107 946	- 5 766
1982	84 577	66 239	18 338	101 438	99 863	3 017
1983	91 268	73 227	18 041	108 181	107 488	1 577

¹Transferts compris

Source : Statistique Canada

Canada. Ministère des Affaires extérieures. **Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 80.** Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1983; Statistique Canada. **Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux.** Trimestriel. No 67-001 au catalogue; Statistique Canada. **Revue statistique du Canada — Sommaire chronologique de 1970.** Occasionnel. No 11-505 au catalogue.

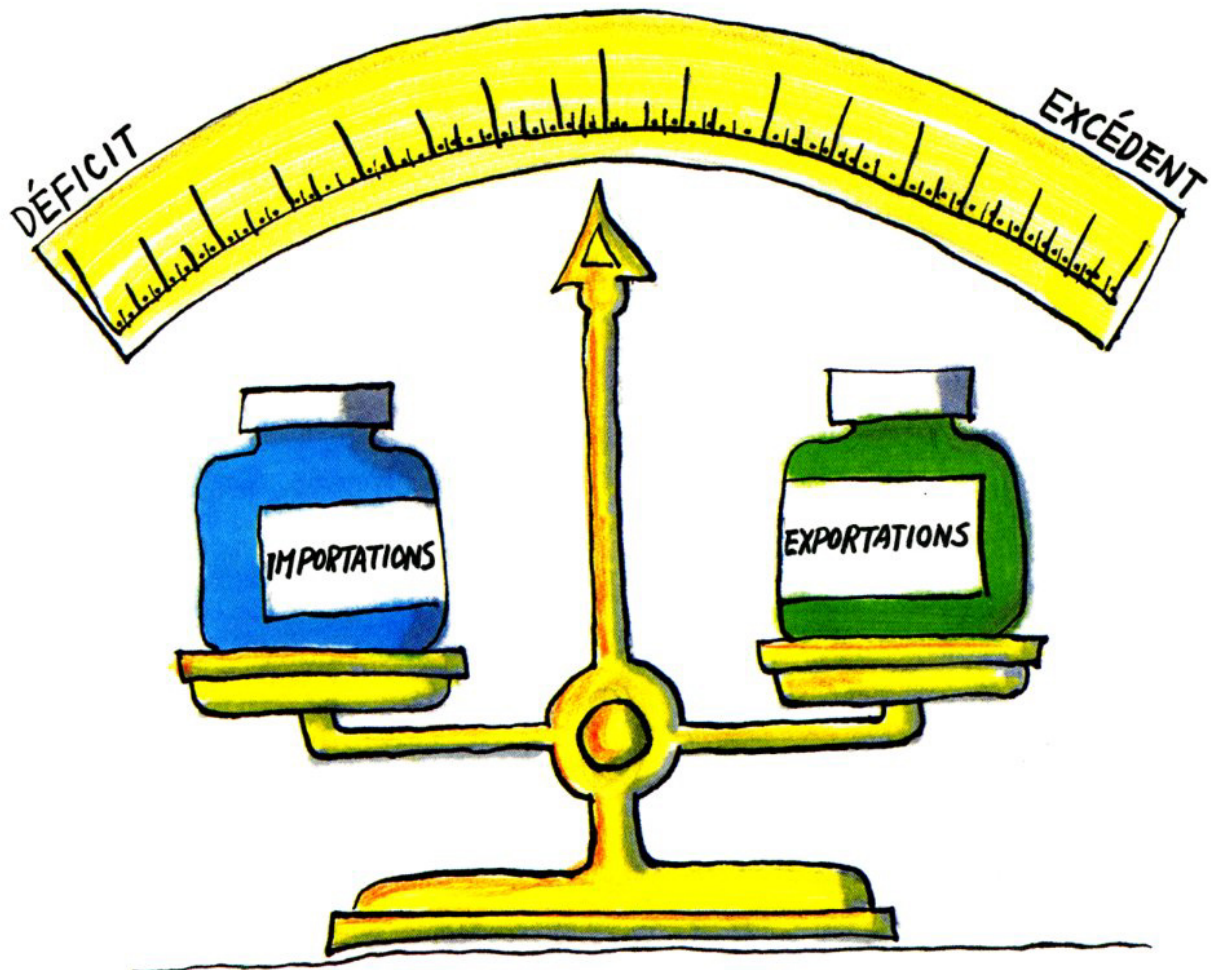
Le tableau 1 montre qu'entre 1960 et 1983 notre balance commerciale a été positive sauf pendant deux ans. Il montre également que pendant cette période le total de la balance des opérations courantes a toujours été négatif sauf pendant cinq ans. Qu'est-ce que cela veut dire pour notre balance du commerce des services?

Tableau 2
INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA
(En millions de dollars)

	1970	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total des investissements	44 232	60 663	69 283	82 143	91 599	103 029	115 441	129 000	149 400	163 000
Investissements directs	26 423	36 385	37 389	40 311	43 683	48 250	54 260	61 600	65 200	67 000
% du total	60	60	54	49	48	47	47	48	44	41
Investissements de portefeuille	14 790	20 754	28 197	37 687	43 462	50 141	56 485	62 200	78 700	91 000
% du total	34	34	41	46	47	49	49	48	53	48

"Le besoin d'emplois met le rôle de l'Agence d'examen de l'investissement étranger (FIRA) en péril", de Jennifer Lewington. **The Globe and Mail, Toronto**, du 10 décembre 1983.

Selon le tableau 2, la proportion d'investissements étrangers par rapport à l'investissement total au Canada a-t-elle augmenté ou diminué pendant les dernières années? Pourquoi? Les investissements de portefeuille ont eu tendance à augmenter par rapport à l'investissement total au cours des dernières années. En quelle année les investissements de portefeuille ont-ils commencé à dépasser les investissements directs? À votre avis, quelle sera l'incidence de ce mouvement?



Balance commerciale

dans tous les cas de moins d'un an. (L'échéance est la date à laquelle expire le délai du placement; il est alors nécessaire de réinvestir les fonds.)

Le compte de capital est divisé en deux principales catégories : les entrées et les sorties de fonds pour des investissements à long terme et celles pour des investissements à court terme.

À ce stade, il est peut-être nécessaire d'apporter quelques précisions. Certains investissements à long terme sont des **investissements directs**, tandis que d'autres sont des **investissements de portefeuille**. Les investissements directs sont des placements de capitaux investis directement dans la création ou l'expansion d'entreprises; l'argent dépensé au Canada par une société américaine ouvrant une succursale constituerait un investissement direct. Les investissements de

portefeuille sont financés par l'émission d'actions et d'obligations.

Nous donnons ci-dessous une balance fictive des opérations en capital pour le Canada. Vous remarquerez que les chiffres nets indiqués portent sur la relation finale entre les entrées et les sorties. Par exemple, si les investissements directs canadiens dans les pays étrangers étaient de 500 millions de dollars et que les investissements directs étrangers au Canada étaient de 700 millions de dollars, le résultat net serait une entrée de 200 millions de dollars, ce qui se traduirait par un excédent de 200 millions. Si l'inverse se produisait, les 700 millions sortiraient tandis que 500 millions rentreraient, ce qui se traduirait par un déficit de 200 millions puisque le résultat net serait une sortie de 200 millions.

Tableau 3

**RÉSUMÉ DE LA BALANCE CANADIENNE DES OPÉRATIONS EN CAPITAL
ET TOTAUX DE LA BALANCE DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX**

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
	(En milliards de dollars)							
Investissements directs au Canada	-0,3	0,5	0,1	0,8	0,8	-4,4	-1,4	0,2
Investissements directs à l'étranger	-0,6	-0,7	-2,3	-2,6	-3,2	-6,9	-0,2	-2,5
Commerce des valeurs immobilières	8,7	5,4	5,0	3,4	5,0	10,9	11,3	5,2
Autres mouvements de capitaux à long terme	0,3	0,8	0,3	0,5	-1,4	-0,5	-0,6	0,1
Solde des mouvements de capitaux à long terme	8,0	4,3	3,2	2,1	1,2	0,1	9,1	2,8
Avoirs des résidents de capitaux étrangers à court terme	-1,2	0,7	2,1	4,2	0,8	10,7	-7,0	2,3
Avoirs des non-résidents sous forme d'effets à court terme canadiens, dépôts en dollars, créances à vue sur le gouvernement, bons du Trésor, etc. et autres effets à court terme	1,7	0,1	-0,6	2,9	-1,0	5,2	-1,6	0,5
Solde des mouvements de capitaux à court terme	0,3	0,9	1,5	7,0	-0,2	15,9	-8,8	2,8
Total du solde net sur capitaux	8,4	5,2	4,7	9,1	1,0	16,0	0,3	5,5
Solde total du compte courant et de capital	4,3	0,8	-0,2	4,3	-0,1	10,3	3,3	7,1
Erreurs et omissions nettes	-3,8	-2,3	-3,1	-2,6	-1,4	-9,0	-4,0	-6,6
Allocation de droits de tirage spéciaux	—	—	—	0,2	0,2	0,2	—	—
Réserves officielles de liquidités internationales	0,5	-1,4	-0,2	-0,9	-0,5	0,4	-0,7	0,5
Engagements monétaires officiels	—	—	-3,1	2,8	-0,7	1,0	—	—
Mouvements monétaires officiels nets	0,5	-1,4	-3,3	1,9	-1,3	1,4	-0,7	0,5

Remarque : Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

Statistique Canada. **Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux.** Trimestriel. No 67-001 au catalogue.

Balance des opérations en capital	
(En millions de dollars)	
Investissements à long terme	
Investissements directs	- 2 000
Investissements de portefeuille	+ 5 000
Autres	+ 1 000
Total des investissements à long terme	+ 4 000
Investissements à court terme	
Investissements nets	+ 300
Total de la balance des opérations en capital . .	+ 4 300

Vous vous rappelez sans doute que la balance fictive des opérations courantes était de — 5 500 millions de dollars et que celle des opérations en capital était de + 4 300 millions de dollars. Ce qu'il faut en fait c'est que ces deux chiffres s'équilibrent. Chaque dollar acheté doit être vendu par quelqu'un, et chaque dollar vendu doit être acheté par quelqu'un. La somme des dollars achetés doit être égale à celle des dollars vendus; les mouvements doivent donc s'équilibrer. Lorsque les biens et services que les Canadiens achètent à l'étranger valent plus que les biens et services que nous vendons à l'extérieur, la différence doit être compensée de quelque façon.

Cette différence sera compensée par des mouvements de capitaux, comme les investissements directs ou de portefeuille au Canada (c'est-à-dire des entrées), ou des sorties des réserves gouvernementales. Souvenez-vous du chapitre sur le cours du dollar : le gouvernement détient des réserves officielles d'or, de devises, des **droits de tirage spéciaux** (DTS), etc. Un déséquilibre des comptes sera partiellement compensé par des mouvements des réserves gouvernementales. C'est ce qui apparaît à la ligne Changements nets dans les réserves officielles.

De plus, il est très difficile de rassembler des renseignements sur tous les différents mouvements de fonds. En raison du fait que la balance des opérations courantes et celle des opérations en capital doivent s'équilibrer, les tableaux statistiques comprennent une ligne appelée Erreurs et omissions nettes. On y indique les mouvements qui n'ont pas été retracés ou qui n'ont pu être calculés précisément.

(En millions de dollars)	
BALANCE DES OPÉRATIONS COURANTES	- 5 500
Compte de capital	
Investissements à long terme	
Investissements directs	- 2 000
Investissements de portefeuille	+ 5 000
Autres	+ 1 000
Total des investissements à long terme	+ 4 000
Investissements à court terme	
Investissements nets	+ 300
Changements nets dans les réserves officielles	+ 400
Erreurs et omissions nettes	+ 800
	+ 1 500
BALANCE DES OPÉRATIONS EN CAPITAL	+ 5 500

On ajoute les chiffres de ces deux lignes, Changements nets dans les réserves officielles et Erreurs et omissions nettes, à la balance des opérations en capital de façon à obtenir le résultat hypothétique suivant. Vous remarquerez maintenant que les balances des opérations courantes et en capital s'équilibrent.

La balance des paiements est donc un document statistique qui retrace les transactions financières (entrées et sorties) entre un pays — par exemple, le Canada — et l'extérieur.

Après avoir étudié de façon approfondie les mouvements de capitaux, il serait bon maintenant de voir les avantages qu'apportent les exportations.

CHAPITRE IV

LES AVANTAGES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Un Canadien sur cinq a un emploi directement lié aux exportations. Cela représente une grande partie de notre population. Il est clair que lorsque le Canada augmente ses exportations, on crée des emplois. Si celles-ci diminuent, certains Canadiens risquent de perdre leur travail. Le graphique 7 montre l'importance des exportations pour le Canada par rapport à quatre autres pays.

Les produits manufacturés représentent environ 70 pour cent de toutes les exportations canadiennes et l'on estime que cela procure du travail à 1 500 000 Canadiens.⁵

— Roy Phillips, président de l'Association des manufacturiers canadiens

Pour comprendre le lien entre les emplois et l'exportation, il est important de comprendre les facteurs qui entrent en ligne de compte pour la création d'emplois.

Imaginez une entreprise qui fabrique des bâtons de baseball et de hockey. Qu'est-ce qui déterminera le nombre de personnes à employer? Un des facteurs décisifs sera évidemment le nombre de bâtons que l'entreprise devra fabriquer. Une augmentation de la production nécessite habituellement un plus grand

nombre d'employés. Le besoin de main-d'œuvre sera donc en rapport direct avec la demande du produit.

Pour une entreprise qui vend des bâtons au Canada, la demande sera assez limitée en raison de notre population relativement faible.

Les entreprises canadiennes qui fabriquent des bâtons vendraient plus si elles pouvaient vendre également à l'étranger. Si ces ventes étaient bonnes, elles entraîneraient une plus grande demande des articles et, partant, une augmentation de la main-d'œuvre.

En général, lorsque les entreprises canadiennes vendent une plus grande quantité de produits sur les marchés étrangers, cela permet de nouveaux emplois au Canada. Voici donc un des avantages de l'exportation :

1. Créer et conserver des emplois au Canada.

Voyons maintenant un autre avantage et étudions ce que sont les **économies d'échelle**. L'entreprise qui fabrique les bâtons de hockey et de baseball devra payer les coûts de production.

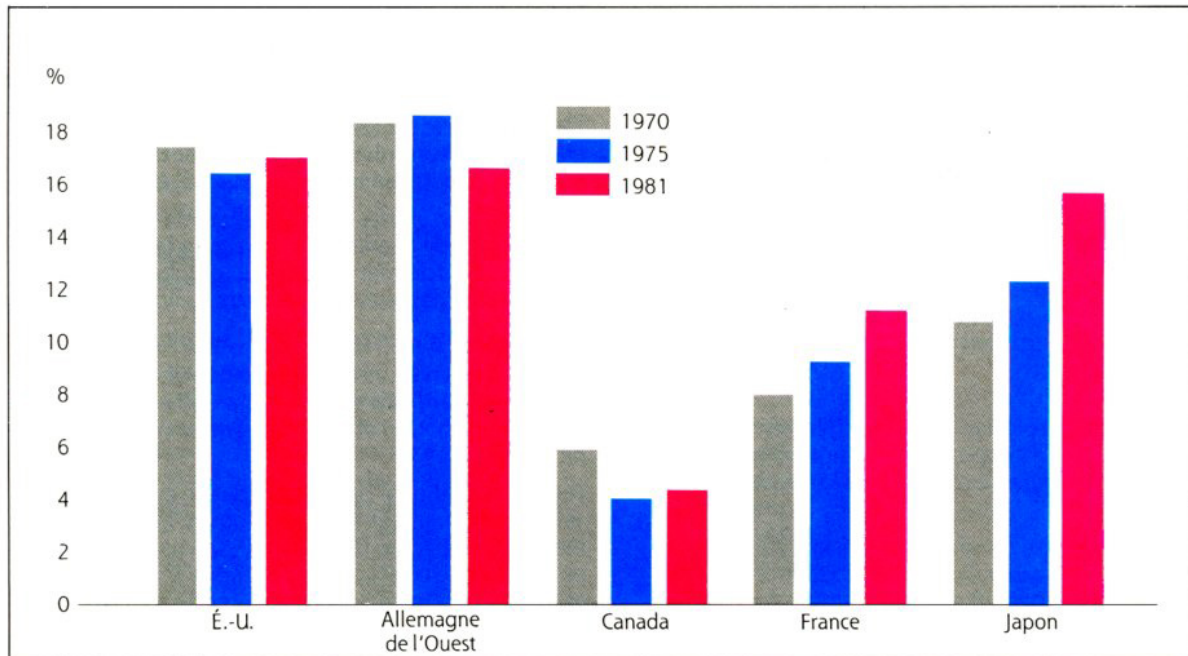
Pour que l'entreprise puisse fonctionner, elle devra viser à vendre les produits de manière à couvrir les frais et à réaliser un **bénéfice**. Le bénéfice des ventes dépendra du prix de l'article et de la quantité vendue. Plus un article est bon marché, mieux il se vend : voilà le principe logique de l'économie (car les consommateurs sont des êtres logiques). Le prix de l'article déterminera donc en grande partie la quantité vendue.



Les exportations permettent de créer et de conserver des emplois

Graphique 7

PARTS DES EXPORTATIONS MONDIALES DE PRODUITS MANUFACTURÉS



Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario. Direction de l'analyse et de la politique commerciale. **Ontario Exports Mean Jobs.** Toronto : Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario, non daté.

D'après le graphique 7, quel est le pays qui a enregistré le plus gros gain de 1970 à 1981 pour ce qui est de sa part des exportations mondiales de produits manufacturés? Quels pays ont vu leurs parts diminuer pendant cette même période? Quels pays ont vu leurs parts augmenter?

Supposons qu'il faille 250 000 \$ pour lancer une entreprise qui fabrique des bâtons de hockey et de baseball, et dont les clients ne se trouvent qu'au Canada. Imaginons également que cette entreprise puisse fabriquer et vendre environ 20 000 articles au Canada (en supposant que le coût de fabrication soit le même pour tous les bâtons, de même que le prix de vente). Quel serait le coût unitaire? En d'autres termes, combien cela coûterait-il de fabriquer un bâton de hockey ou de baseball?

$$\text{Coût unitaire} = \frac{\text{Coût total}}{\text{Nb de unités fabriquées}} = \frac{250\,000 \$}{20\,000} = 12,50 \$$$

Donc, pour couvrir tous ces frais, et faire un bénéfice de 10 %, l'entreprise devra fixer un prix de 12,50 \$ + (10 % de 12,50 \$ = 1,25 \$) = 13,75 \$.

Supposons maintenant que le prix moyen d'un bâton de hockey ou de baseball soit de 10 \$ (canadiens) aux États-Unis. On pourrait croire qu'avec un prix de 13,75 \$, le produit ne serait pas très concurrentiel aux États-Unis. Mais voyons la situation suivante:

Coût total actuel	250 000 \$
Production actuelle de bâtons	20 000
Capacité de production actuelle	30 000
Coût total de la production maximale	270 000 \$
Coût unitaire actuel	$\frac{250\,000 \$}{20\,000} = 12,50 \$$

Prix unitaire si la production est maximale

$$\frac{270\,000 \$}{30\,000} = 9,00 \$$$

Comme on peut le voir, si l'on augmentait la production et les ventes (30 000 bâtons au lieu de 20 000), le coût unitaire passerait de 12,50 \$ à 9,00 \$. Un plus grand rendement diminuerait le coût unitaire et permettrait de fixer un prix inférieur (9,00 \$ + 10 % de 9,00 \$ = 9,90 \$).

Une plus grande production peut donc être bénéfique pour le consommateur canadien puisqu'elle entraîne une baisse des prix. De même, un plus grand volume de ventes amène également une augmentation des exportations en raison d'une plus grande concurrence des prix.

Nous avons vu dans notre exemple que lorsque le rendement augmente, le coût total augmente aussi (il est passé de 250 000 à 270 000 \$). Et cela est bien compréhensible. Les entreprises ont des frais généraux fixes (frais qui restent les mêmes que l'on produise 1 ou 1 000 articles), et des frais variables (frais qui augmentent avec le rendement). La location du bâtiment est un exemple de frais fixes elle reste la même quel que soit le niveau de la production dans ce bâtiment. Le coût du bois nécessaire à la fabrication des bâtons est un exemple de frais variables : il augmente avec la production.

C'est l'augmentation des frais totaux qui fera en sorte qu'une entreprise réalisera ou non des économies d'échelle grâce à un meilleur rendement. Dans notre exemple précédent, si le coût total de la production maximale (30 000) s'élevait à 400 000 \$, le coût unitaire monterait à $400\,000 \$: 30\,000 = 13,33 \$$. Ce qui entraînerait un prix plus élevé (**déséconomies d'échelle**).

Les entreprises arrivent assez souvent à réaliser des économies d'échelle en augmentant la production et la vente. Il est cependant important de remarquer que ce n'est pas le cas pour toutes les entreprises.

L'augmentation des exportations canadiennes peut donc, outre créer des emplois, avoir les conséquences suivantes :

2. Entraîner une réduction des prix pour les consommateurs canadiens par une diminution des coûts unitaires (c'est-à-dire en permettant des économies d'échelle).
3. Augmenter la compétitivité des entreprises et des produits canadiens sur les marchés mondiaux grâce à des coûts unitaires et des prix inférieurs.
4. Augmenter les ventes et les bénéfices des entreprises canadiennes.
5. Entraîner une augmentation du rendement et donc une plus grande capacité de production, ce qui a pour conséquence d'augmenter les investissements.

Supposons que l'entreprise qui fabrique les bâtons commence à exporter. La concurrence est assez vive dans les autres pays mais l'entreprise canadienne se défend très bien. Si seulement elle trouvait le moyen d'obtenir une avance sur ses concurrents, elle pourrait encore augmenter ses affaires, accroître sa production et ses ventes, employer une main-d'œuvre plus nombreuse et faire un plus grand bénéfice.

Une employée regardant un match de hockey entre les Oilers et les Canadiens à la télévision, voit un joueur à la défense casser son bâton en deux en faisant un lancer

La plupart des entreprises canadiennes devront se montrer concurrentielles sur le marché mondial. Pour la majorité d'entre elles, cela signifie qu'elles devront exporter, ce qui leur permettrait de réaliser des économies d'échelle si précieuses. Elles se feront ainsi connaître sur les marchés étrangers, ce qui leur sera utile pour soutenir le genre de concurrence que fera naître au Canada l'augmentation du volume des importations.⁶

— Roy Phillips, président de l'Association des manufacturiers canadiens

frappé de la ligne bleue. Il lui vient à l'idée que si seulement on pouvait renforcer le manche du bâton, sans l'alourdir, l'entreprise obtiendrait cette avance sur les concurrents.

L'employée propose son idée et l'entreprise décide de louer les services d'un chercheur pendant six mois pour voir si la chose est faisable.

Cet exemple illustre deux autres avantages des exportations :

6. Inciter les producteurs à être compétitifs, i) à cause d'un plus grand nombre de concurrents, et ii) à cause de bénéfices potentiels plus importants que procure l'avance sur les concurrents.
7. Amener à rechercher plus activement des façons d'améliorer la production et d'acquiescer cette avance sur les concurrents.

Nous pouvons tous bénéficier de ce désir de concurrence et de recherche intensive, parce qu'il peut aboutir à la mise au point de produits nouveaux et meilleurs.

Voyons un autre avantage possible des exportations.

Supposons que vous dirigiez l'entreprise de bâtons. Un jour, un de vos employés vient vous proposer une idée.



Les économies d'échelle : une production plus importante conduit souvent à des coûts unitaires et des prix plus bas

En mettant cette idée à profit, en réorganisant l'usine et le travail des employés, vous pourriez augmenter le rendement de 20 % sans pour cela augmenter le nombre de machines et d'employés. Vous auriez besoin d'un placement initial pour la réorganisation, mais c'est tout.

En fait, vous venez d'apprendre une façon d'augmenter le rendement et la **productivité** en utilisant les mêmes ressources. Une efficacité et une productivité supérieures peuvent faire baisser le coût unitaire et donc le prix, et rendre vos produits concurrentiels. Vous pouvez augmenter vos ventes et donc vos bénéfices. On peut

ensuite utiliser ces bénéfices pour de nouveaux investissements, la recherche, ou une bonification aux employés (en particulier à ceux qui vous font de telles suggestions), etc.

En dernier lieu, autre avantage potentiel des exportations :

8. Encourager une amélioration de l'efficacité et de la productivité en incitant les entreprises à être plus compétitives.

Pour conclure, l'exportation des marchandises canadiennes peut nous avantager de bien des façons.

Tableau 4

**LES 15 PREMIERS PRODUITS
CANADIENS EXPORTÉS, en 1983**

Groupe de marchandises	Valeur (en millions de dollars)
Véhicules moteurs routiers	14 055,2
Pièces de véhicules automobiles . .	5 752,6
Blé	4 647,7
Papier journal	4 005,1
Bois d'œuvre	3 969,1
Gaz naturel	3 958,2
Pétrole brut	3 456,9
Pâte de bois	3 057,6
Machines	2 918,8
Autre matériel et outils	2 761,3
Produits chimiques	2 173,6
Produits minéraux non métalliques	2 082,6
Métaux non ferreux et alliages (sauf l'aluminium, le cuivre, le nickel, le zinc)	1 977,3
Divers produits finis	1 800,8
Aluminium	1 744,2
TOTAL DES EXPORTATIONS	90 963,9

Statistique Canada. **Revue statistique du Canada.**
Mensuelle. No 11-003 au catalogue

Le tableau 4 indique les principales exportations du Canada. On sait que le Canada est un pays exportateur de matières premières et pourtant nos plus grosses exportations portent sur les véhicules moteurs routiers et les pièces de véhicules automobiles. À votre avis, pourquoi s'agit-il de nos secteurs d'exportation les plus importants? Après les véhicules et les pièces automobiles, les 13 principales exportations sont pour la plupart des produits. Quels avantages le Canada aurait-il à développer le traitement de nos matières premières avant de les exporter?

Tableau 5

**LES 15 PREMIERS PRODUITS
IMPORTÉS AU CANADA, EN 1983**

Groupe de marchandises	Valeur (en millions de dollars)
Pièces de véhicules automobiles	9 333,2
Véhicules moteurs routiers	7 904,4
Matières brutes non comestibles	7 201,1
Machines	6 805,7
Aliments, provendes, boissons et tabacs	4 870,3
Produits finis divers	4 330,3
Articles ménagers et personnels	3 421,7
Équipements de matériel de communication	3 315,1
Pétrole brut	3 274,0
Machines de bureau	3 109,5
Avions et leurs pièces	1 814,5
Instruments scientifiques et de mesure	1 507,0
Plastiques et caoutchouc synthétique .	1 361,4
Produits chimiques organiques	1 265,8
Ouvrages de bas en métal	1 169,9
TOTAL DES IMPORTATIONS	75 586,6

Statistique Canada. **Revue statistique du Canada.**
Mensuelle. No 11-003 au catalogue

Le tableau 5 indique les principales importations du Canada. À votre avis, pourquoi les véhicules et les pièces automobiles constituent-ils nos importations et nos exportations les plus importantes? (Voir le tableau 4.) Remarquez la quantité de produits manufacturés qui composent notre liste des principales importations. Pouvez-vous expliquer pourquoi le Canada est à la fois un gros exportateur et un gros importateur de pétrole brut?

CHAPITRE V

LES AVANTAGES DES IMPORTATIONS



Le commerce est une rue à double sens

Étant donné les avantages des exportations, on pourrait être tenté de croire que l'idéal pour le Canada serait d'exporter uniquement sans jamais rien importer. Lorsque nous avons parlé de l'avantage relatif, nous avons vu que ce n'était pas le cas. Le Canada peut bénéficier des importations, car le commerce est une rue à double sens.

Les importations sont essentielles à l'économie canadienne pour plusieurs raisons. Pour bien comprendre ce phénomène, analysons quelques-unes des raisons qui nous font importer des biens et des services.

- Le Canada ne dispose peut-être pas des ressources nécessaires pour produire un bien ou un service donné (par exemple, le climat canadien ne favorise pas la culture des bananes).

Grâce aux importations, les Canadiens peuvent obtenir certains biens et services qu'ils ne pourraient se procurer autrement.

- Les autres pays fabriquent peut-être un produit de meilleure qualité que le Canada.

Dans ces conditions, importer peut avoir certains avantages. D'abord, cela permet aux Canadiens d'obtenir un produit de meilleure qualité; ensuite, cela peut inciter les producteurs canadiens à trouver les moyens de fabriquer des articles d'aussi

bonne ou de meilleure qualité que les articles importés.

- Les autres pays sont peut-être à même de fournir des biens ou des services meilleur marché que le Canada.

Évidemment, cela signifie que les autres pays auront un avantage relatif sur le Canada. Celui-ci aurait alors peut-être intérêt à se spécialiser dans d'autres domaines de production et à importer ces articles dont le coût est inférieur. Comme autre possibilité, les producteurs canadiens pourraient trouver le moyen de baisser leurs prix et de concurrencer les produits d'importation bon marché.

- Les producteurs des pays étrangers fabriquent peut-être un produit dont aucun **entrepreneur** canadien n'a eu l'initiative.

Cette situation présente plusieurs avantages. D'abord, elle permet aux Canadiens d'obtenir de nouveaux produits. Ensuite, elle peut encourager les entrepreneurs canadiens à établir une entreprise concurrentielle. Enfin, elle peut encourager les Canadiens à devenir entrepreneurs dans un autre type d'entreprise, une fois qu'ils se rendent compte des bénéfices que peuvent procurer des idées

intéressantes. Tout bien considéré, cela favorise le dynamisme de l'économie canadienne.

- Ainsi que nous l'avons dit, le commerce est une rue à double sens. Si les Canadiens veulent exporter, on comprend que les autres pays veuillent exporter au Canada. Et si notre pays veut exporter sans importer, qu'est-ce qui poussera les autres pays à faire du commerce avec nous? Ils nous considéreraient comme un pays qui veut prendre sans rien donner. Ceci ne permettrait pas de saines relations entre partenaires commerciaux.

En expliquant ce qu'est l'avantage relatif, nous avons montré comment deux pays profitent mutuellement du commerce; nous ne devons pas l'oublier. Si le Canada souhaite seulement exporter sans importer, il perdra les avantages de la spécialisation.

- D'une façon plus générale, par ses importations, le Canada fait gagner de l'argent à d'autres pays, ce qui aide leur économie. Et par l'amélioration de l'économie des pays partenaires, le niveau de vie global est susceptible d'augmenter partout dans le monde.

Le Canada se situe dans une économie globale et nous ne devons pas oublier les responsabilités qui en résultent. Si l'économie du Canada s'améliore,

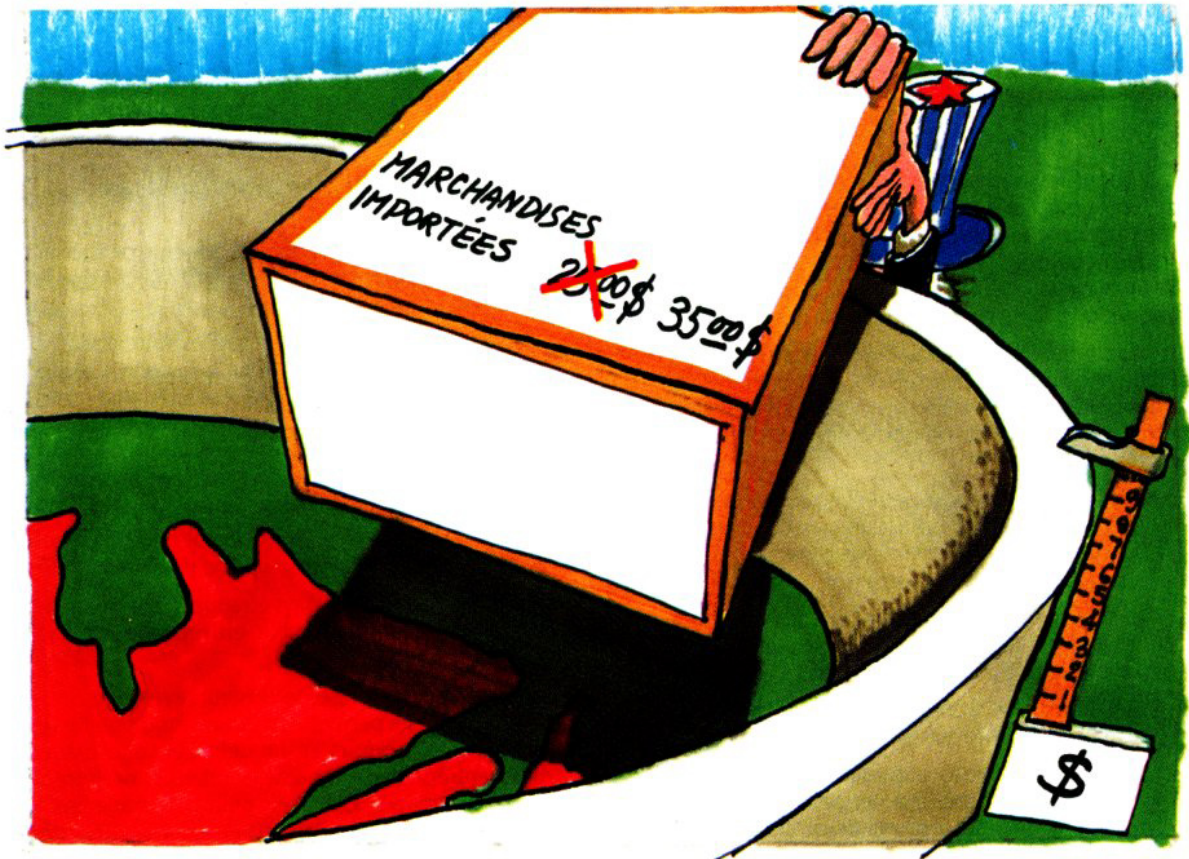
Pourquoi les entreprises se lancent-elles sur le marché mondial? . . . Je pourrais parler, après réflexion, du sentiment de réussite que cela procure. On éprouve beaucoup de satisfaction en sachant que l'on a contribué à améliorer les conditions de vie dans d'autres parties du monde, là où les habitants doivent surmonter d'énormes difficultés dues au climat et à la géographie.⁷

— Camille A. Dagenais, président du Groupe SNC

Une nation commerçante, si elle n'intervient pas sur les marchés étrangers, ne peut ni produire ni employer ses travailleurs. Si elle ne produit pas, elle ne peut pas importer.⁸

— Maclean's

tandis que celle de nos partenaires commerciaux s'affaiblit, les ventes à ces pays finiront par diminuer. Le Canada ne peut que bénéficier d'une économie mondiale plus saine, car elle permet de meilleures occasions de ventes à l'exportation, une concurrence plus efficace au niveau des importations et une hausse du niveau de vie dans le monde avec tous les avantages sociaux que cela suppose.



La concurrence résultant de l'importation de produits de coût et de prix inférieurs peut donc être avantageuse pour le Canada (si nous nous spécialisons dans la fabrication d'autres produits et achetons les produits d'importation qui sont moins chers). Les importations peuvent aussi conduire les producteurs canadiens à une meilleure efficacité et à une plus grande productivité.

Pour conclure, bien que les exportations soient essentielles à l'économie canadienne, il est vital de reconnaître également le rôle clé des importations. Mais, pour pouvoir importer, pour acheter les biens et services des autres pays, nous devons exporter. Avec de meilleures exportations, nous serons mieux placés pour importer les produits que nous désirons nous procurer à l'étranger.

■ UNE CONTROVERSE AU CANADA

Il est difficile — voire impossible — de justifier en termes clairs et précis les choix économiques du Canada. Le recours aux **droits de douane** comme protection contre les produits d'importation moins chers sont à l'origine d'une certaine controverse au Canada.

Les consommateurs canadiens bénéficieraient d'une concurrence des prix, qui permettrait un plus grand choix et des meilleurs prix.

Mais les hommes d'affaires canadiens verraient probablement les choses d'un autre œil. Ils verraient un marché potentiel passer entre les mains de concurrents étrangers, entraînant donc une diminution des ventes et des revenus et, par conséquent, une réduction ou même une perte des bénéfices.

L'employé d'une entreprise canadienne concurrencée par des importations moins chères pourrait perdre son emploi si un volume d'affaires assez important passait aux concurrents étrangers.

Les différences de point de vue entraînent des différences d'opinion sur la question des importations moins chères.

Le gouvernement canadien impose des droits de douane sur certaines marchandises étrangères. C'est un moyen d'aider les entreprises canadiennes dans leur lutte contre les concurrents étrangers. Un droit de douane est une taxe imposée sur certaines marchandises importées à leur arrivée au Canada. Lorsqu'une société étrangère désire vendre ses produits au Canada, et que le gouvernement canadien impose un droit de douane sur ces produits, celui-ci doit être acquitté avant que les produits n'entrent au Canada.

Les droits de douane ont pour effet de hausser le prix auquel les entreprises étrangères doivent vendre leurs produits au Canada, ce qui donne un avantage aux entreprises canadiennes.

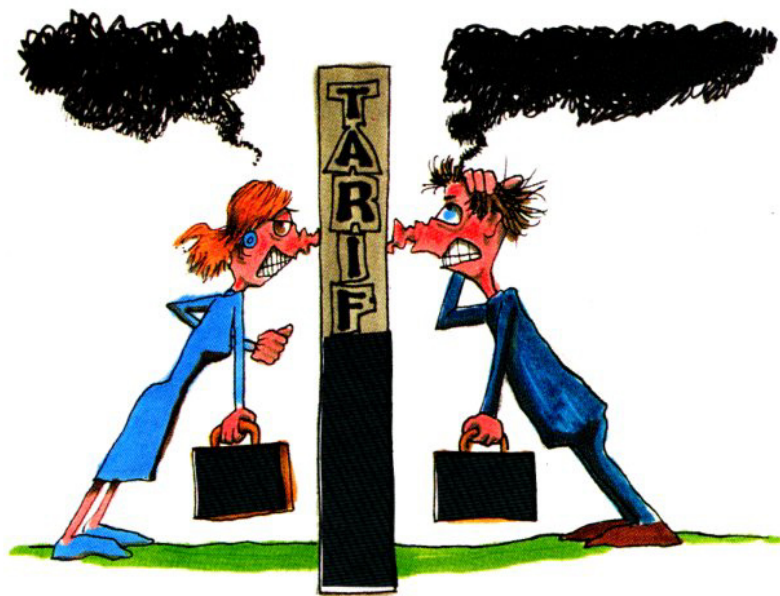
La question de protection des entreprises canadiennes par l'imposition de droits de douane est d'un intérêt capital pour le Canada. Voici quelques arguments avancés par les deux parties.

PRINCIPAUX ARGUMENTS DE CEUX QUI SOUTIENNENT LA PROTECTION PAR LES DROITS DE DOUANE

- Les droits de douane sont nécessaires à la protection des emplois au Canada. Si les Canadiens achètent des produits importés moins chers, notre production baissera et certains travailleurs perdront leur emploi.
- Les droits de douane sont nécessaires à la protection de certaines entreprises canadiennes (parfois même de toute une industrie) contre les importations de produits moins chers. D'autres pays ont la possibilité de produire des articles bon marché parce que leurs salaires sont plus bas et leurs ressources moins chères, etc. Ils ont donc la possibilité d'offrir des prix inférieurs à ceux des producteurs canadiens et de les mettre en faillite.
- Dans de nombreux domaines, le Canada n'a pas d'avantage relatif. Les droits de douane permettent d'élargir les secteurs dans lesquels les Canadiens sont compétitifs, ce qui multiplie les possibilités de marché et favorise la création d'emplois.

PRINCIPAUX ARGUMENTS DE CEUX QUI S'OPPOSENT À LA PROTECTION PAR LES DROITS DE DOUANE

- Les droits de douane augmentent les prix pour le consommateur canadien.
- Les droits de douane protègent les industries non rentables — celles qui ne peuvent faire concurrence aux producteurs étrangers. On devrait les forcer à être concurrentielles ou les laisser péricliter. Si elles périclitent, les ressources investies peuvent être réorientées vers une industrie compétitive. Il faudrait soutenir les entreprises qui sont plus concurrentielles et emploient un plus grand nombre de travailleurs.
- L'imposition de droits de douane pousse les autres pays à répliquer par la pareille et à taxer les marchandises canadiennes. Cela nuit aux ventes des exportateurs canadiens. Il s'ensuit une baisse de la production et de l'emploi qui empêche des économies d'échelle et a pour conséquence d'augmenter le prix des marchandises fabriquées au Canada.



Les droits de douane sont une entrave au commerce

LE CANADA ET LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

Voyons maintenant les principaux facteurs qui influencent les possibilités de commerce et la concurrence que rencontre le Canada sur le plan international.

■ LES SECTEURS D'AVANTAGE RELATIF

Comme beaucoup de Canadiens le savent, le Canada jouit, par rapport à de nombreux autres pays, d'un avantage relatif pour les ressources naturelles. Celles dont nous disposons constituent en effet une grande richesse, ce qui nous a permis dans le passé, d'exporter beaucoup dans ce secteur.

L'histoire montre que le Canada n'a pas eu d'avantage relatif dans les nombreux secteurs de l'industrie de fabrication. Pour permettre aux fabricants canadiens de concurrencer les importations bon marché, ils ont été protégés par des droits de douane appliqués aux produits des concurrents étrangers. De nombreux changements qui affectent le Canada s'opèrent actuellement dans le monde.

Le Canada conserve son avantage relatif pour les ressources naturelles, mais le commerce de celles-ci est en déclin par rapport à celui des industries de fabrication et des techniques de pointe. Nombreux sont ceux qui pensent que le Canada devrait rechercher activement à concurrencer les marchés de ces industries en pleine expansion et à dépendre de moins en moins des ressources naturelles.

Au cours de notre premier siècle d'existence, nous avons progressé en vendant nos ressources. . . Pendant les seize années qui ont suivi, nous nous en sommes sortis grâce au crédit. À partir de maintenant, nous ne pourrions réussir qu'en faisant preuve d'intelligence.⁹

— L'honorable Michael Wilson, député

D'autres préconisent au contraire de continuer à s'appuyer sur les ressources; cela est d'autant plus vrai que leur valeur peut augmenter avec le temps à mesure que les ressources de la planète se raréfient.

Keith Hay, professeur d'économie à l'Université Carleton, indique que notre pays manifeste à nouveau la volonté de concentrer ses efforts sur les produits dérivés de nos richesses naturelles, qui offrent un avantage relatif et nous permettent d'accéder assez facilement aux marchés mondiaux très intéressés. D'après M. Hay, l'augmentation des exportations de ses richesses naturelles permettra au Canada de ne pas avoir à chercher des marchés étrangers pour exporter ses produits manufacturés.¹⁰

— The Globe and Mail, Toronto

D'autres encore s'opposent à cet argument en disant que le **tiers-monde** et les **pays en voie de développement** disposent également d'une grande richesse de ressources

DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Dans quelle mesure le Canada, dont l'économie repose sur l'exploitation de ses ressources naturelles, devrait-il favoriser l'industrie de fabrication et les techniques de pointe ?

et qu'ils concurrencent de plus en plus le Canada dans son propre domaine.

À l'échelle mondiale, les différents niveaux de l'avance technologique et la rapide transmission des techniques de pointe vers les pays en voie de développement — où le coût peu élevé de la main-d'œuvre et les subventions aux placements donnent une avance sur les concurrents — ont engendré d'importantes modifications des avantages relatifs dans les différents pays.¹¹

— Le très honorable Pierre E. Trudeau

■ L'IMPACT DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Les Canadiens procèdent-ils efficacement pour changer leurs modes de production de façon à s'adapter aux nouvelles conditions des marchés mondiaux?

Si vous avez une entreprise qui produit et distribue des disques Nouvelle Vague au moment où le jazz et le classique inondent le marché, vous risquez d'avoir des problèmes. Si vous faites des blue-jeans alors que le marché s'oriente vers des chemises et des pantalons de coton et de fil, vous risquez aussi d'avoir des problèmes.

Si un concurrent met au point une nouvelle technique qui réduit de moitié les coûts de production, et que vous preniez du retard sur les progrès techniques et la réduction des coûts, vos affaires iront mal.

De nombreux changements s'opèrent sur les marchés mondiaux. Les fabricants doivent s'adapter rapidement et faire preuve d'efficacité s'ils veulent rester en lice.

L'économie mondiale de demain sera dominée par les industries globales. C'est pourquoi nous devons fournir aux Canadiens les encouragements, les moyens et la formation dont ils ont besoin pour tenir leur place sur les marchés mondiaux. Nous devons pour cela leur offrir d'excellentes possibilités de recherche, des établissements d'enseignement et des programmes gouvernementaux d'incitation, faute de quoi le Canada restera toujours un simple fournisseur de richesses naturelles.¹²

— Un directeur général de société

Le Canada ne s'adapte pas particulièrement bien aux changements économiques. Des études ont montré que la mise en place de nouvelles techniques tend à être plus lente au Canada que dans d'autres pays industrialisés. On explique ce phénomène de plusieurs façons. Il est possible que les entreprises canadiennes soient simplement moins dynamiques que leurs concurrentes; que leur main-d'œuvre soit réticente à l'utilisation des nouvelles techniques, car elle peut craindre que ces nouveautés entraînent des mises à pied. Enfin, le Canada tend à moins se consacrer à la recherche de techniques nouvelles que d'autres pays industrialisés. Quelles que soient ces raisons, il faut que le Canada trouve des moyens pour accélérer la mise en place des nouvelles techniques dans son processus de production.

Sur ce sujet, certains pensent que le Canada ralentit le mécanisme d'adaptation en protégeant certaines industries par des droits de douane et d'autres barrières commerciales. Il s'agit là d'un argument double. Considérons par exemple l'industrie canadienne du vêtement elle doit, sur les marchés mondiaux, affronter la concurrence de marchandises venant de Singapour, Taïwan, Hong Kong et de la Corée du Sud. Pour le Canada, la concurrence est d'autant plus vive que l'industrie du vêtement dans ces pays est particulièrement développée.

Certains disent que le Canada devrait s'adapter à cette réalité. Nous devrions faire tomber les barrières commerciales et forcer l'industrie à être compétitive, ou alors à fermer. Si l'industrie ne peut pas être compétitive, il faudrait pouvoir diriger les ressources qu'elle utilise vers un autre secteur qui soit, lui, plus compétitif.

D'autres présentent l'argument que les changements qui s'opèrent sur les marchés mondiaux ne devraient pas signifier la suppression de toute protection; cela favoriserait en effet la fermeture des usines et entraînerait du chômage pour les Canadiens, en particulier parce que les ateliers de confection sont souvent situés dans des villes où les employés pourraient difficilement trouver un autre travail, en raison de leur spécialisation.

Que faut-il donc faire? Devons-nous forcer l'adaptation en supprimant nos barrières commerciales? Ou devons-nous maintenir un certain protectionnisme? Qu'en pensez-vous? D'une façon ou d'une autre, ce sera finalement vous qui déciderez. Les gouvernements fixent les droits de douane et ce sont les peuples qui choisissent les gouvernements. Les Canadiens ne pourront pas éluder la réponse.



DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Comment pouvons-nous accélérer le rythme de mise en place des techniques nouvelles sans engendrer un chômage généralisé?

Ce que ne vous disent jamais ceux qui parlent de "rajustement structurel" comme solution pour concurrencer les pays qui offrent de bas salaires, c'est que cela n'a pas de fin. Il y aura toujours un pays... où l'on offrira 40 cents de l'heure et avec lequel nous ne pourrions jamais rivaliser.¹³

— Robert White, directeur canadien des Travailleurs unis de l'automobile

White a parfaitement raison; mais il a tort lorsqu'il propose le protectionnisme comme solution. Ce que nous devons faire, c'est abandonner la fabrication des produits que les pays sous-développés peuvent fabriquer à meilleur marché, et en créer de nouveaux.¹⁴

— David Culver, président d'Alcan Aluminium Limitée

Mais les droits de douane ne ralentissent pas à eux seuls le processus d'adaptation. On fait parfois ressortir que l'argent utilisé pour soutenir une lutte de concurrence entre des entreprises ne peut être investi pour en créer une nouvelle par exemple — qui pourrait peut-être mieux réussir encore. Parfois aussi, on avance que le fait de soutenir une entreprise qui périclité vaut la peine, ne serait-ce qu'en raison d'un gros investissement déjà fait qui autrement serait perdu. Et créer de nouveaux emplois peut être plus difficile que de conserver les anciens, en particulier dans la région concernée.

Cette adaptation dont nous parlons — changer ce que nous produisons et la manière de le produire — c'est ce que nous appelons la **rationalisation**. Beaucoup pensent que le Canada devrait maintenant s'engager dans une période de rationalisation et de spécialisation plus poussée. Il devrait étendre sa production à certains secteurs, réaliser des économies d'échelle, devenir plus

Tableau 6

RESUMÉ DES CONSÉQUENCES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES DES CHANGEMENTS TECHNIQUES SUR L'EMPLOI DANS CERTAINES INDUSTRIES

	Agriculture	Industrie minière	Machines textiles	Industrie textile	Industrie du ciment	Sidérurgie	Métallurgie	Conception assistée par ordinateur	Automation
Réduction de la main-d'œuvre	✓	✓		✓		✓	✓		
Rendement accru avec une main-d'œuvre identique ou réduite (croissance du chômage)	✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓
Disparition ou inutilité de certaines spécialités	✓			✓	✓			✓	✓
Nécessité d'acquérir de nouvelles compétences	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Diminution de la satisfaction dans le travail									✓
Nécessité d'acquérir des techniques de direction plus poussées	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	
Mutation de spécialistes hors de l'usine				✓	✓			✓	✓
Perte d'emploi en raison du manque d'adaptation aux changements techniques			✓			✓			

Source : R. Rothwell et W. Zeyveld, **Technical Change & Employment**, Francis Pinter, Londres 1979. Schott, Kerry, **Industrial Innovation in the United Kingdom, Canada and the United States**. Londres (Angleterre) British-North American Committee, 1981.

L'impact des changements techniques sur l'emploi a été étudié dans plusieurs industries au Royaume-Uni, au Canada et aux États-Unis, et le tableau 6 résume les résultats de l'étude. Dans la plupart des industries, les innovations ont conduit à la possibilité d'un même niveau de rendement avec une main-d'œuvre moins nombreuse. Cela n'a pas conduit nécessairement à une réduction du personnel dans l'industrie mettant en place les nouvelles techniques puisque, dans beaucoup de cas, le rendement a augmenté, ce qui a absorbé les travailleurs mutés pour des raisons techniques. Il est remarquable que dans la plupart des industries, les nouvelles techniques elles-mêmes ont amené un besoin de nouvelles compétences chez les ouvriers, et de techniques de direction plus poussées chez les cadres. Le processus a fait disparaître ou rendu inutiles certaines spécialités mais, dans l'ensemble, les innovations technologiques ont eu des effets qualitatifs et quantitatifs sur la main-d'œuvre.

productif, créer de nouvelles entreprises, forcer les entreprises moins compétitives à être concurrentielles ou les laisser faire faillite. Cela renforcerait l'économie canadienne et la rendrait plus compétitive.

On avance aussi souvent l'argument qu'étant donné la petite taille de son marché, le Canada essaie de produire trop. Le secteur manufacturier canadien serait mieux placé si nous essayions d'avoir une production moins différenciée, si nous nous spécialisons plus et si nous améliorions la productivité. Des études ont montré que certaines entreprises canadiennes fabriquent en petites quantités un grand nombre de produits différents. Dans ce cas, l'usine est équipée pour fabriquer un produit; puis

elle ferme pendant un certain temps pour pouvoir s'équiper et fabriquer un autre produit. La concentration sur un type de production ferait gagner du temps, augmenterait les économies d'échelle, ferait baisser les coûts, augmenterait la productivité et la compétitivité.

Voilà qui est plus facile à dire qu'à faire. Pourquoi?

Tout d'abord, la rationalisation suppose le choix de gagnants et de perdants, ce qui n'est pas simple. On va considérer que certaines entreprises ou industries ont réussi, sont compétitives et ont un bon potentiel; que d'autres ne sont pas compétitives. Mais comment devra-t-on faire la sélection?

DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Devrions-nous aider les entreprises qui périclitent? Sur quels critères devrions-nous nous appuyer pour déterminer les réussites et les faillites?

Le problème est que la rationalisation prend du temps. Il se peut que dans quelques années (à *long terme*) le processus d'adaptation s'avère tout à fait positif; mais à *court terme*, des entreprises ferment leurs portes et le nombre de chômeurs augmente.

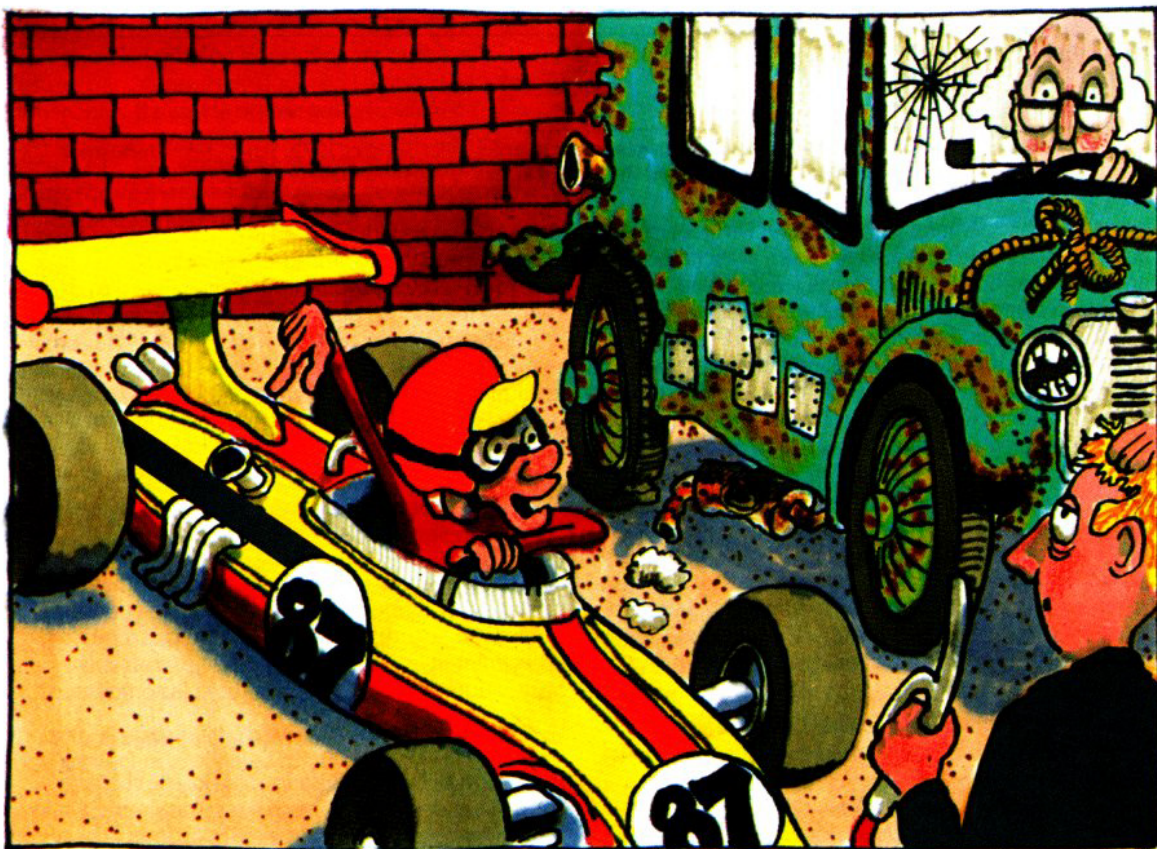
Pour ce qui est du rôle du gouvernement dans le processus d'adaptation et de rationalisation, il s'agit là d'un point clé. En économie, lorsque des changements ont lieu, c'est le long terme. On construit de nouvelles usines, on crée de nouvelles entreprises, on met au point de nouvelles techniques, etc. Mais les politiciens doivent se préoccuper du court terme. Si les mesures prises à court terme engendrent des conséquences négatives, les personnes qui ont fait les choix peuvent avoir disparu de la scène lorsqu'on en verra plus tard les avantages.

Il faudrait insister sur le fait que ce n'est pas au gouvernement de choisir les gagnants et les perdants. C'est au contraire le **marché** qui devrait en décider. Si une société est concurrentielle, elle réussit; sinon, elle fait faillite.

Le gouvernement a longtemps soutenu un certain protectionnisme et un système de subventions. Décider maintenant d'abandonner cette voie est un acte politique aussi important que celui qui avait conduit, par le passé, à la préconiser. Le marché — et le rôle que le gouvernement peut y jouer — offre, de plus, des perspectives différentes. Certains voudraient voir le gouvernement jouer un plus grand rôle; d'autres souhaitent l'inverse.

Là encore, nous nous tournons vers vous, Canadiens. Qu'en pensez-vous?

Le dynamisme de l'économie canadienne — notre possibilité de nous adapter — est crucial si nous voulons



Les gouvernements doivent prendre des décisions et trouver des solutions de remplacement pour savoir s'il faut aider les industries concurrentielles qui ont de l'avenir ou soutenir celles qui périclitent



Les politiques protectionnistes peuvent entraîner des mesures de représailles : barrières tarifaires ou non tarifaires

être concurrentiels sur les marchés mondiaux. Comment pouvons-nous augmenter notre faculté d'adaptation, notre souplesse? Comment pouvons-nous rationaliser efficacement nos entreprises? Ce sont là des questions clés auxquelles font face les entreprises canadiennes, les gouvernements, les syndicats et tous les Canadiens.

■ LES BARRIÈRES TARIFAIRES ET NON TARIFAIRES

Dans notre étude des facteurs relatifs à la compétitivité du Canada, il nous faut revenir aux droits de douane, et nous allons maintenant aborder la question des **barrières non tarifaires**.

Ainsi que nous l'avons vu, les droits de douane peuvent entraver le commerce. Les droits appliqués aux marchandises canadiennes par des pays étrangers découragent l'exportation de nos produits vers ces pays. Ils augmentent le prix auquel devrait se vendre le produit canadien et, partant, rendent celui-ci moins concurrentiel.

La protection des entreprises nationales est la principale raison pour laquelle les pays appliquent des droits de douane. En percevant des droits sur les marchandises importées, ils rendent celles-ci moins concurrentielles, ce qui est à l'avantage des produits nationaux qui deviennent alors plus concurrentiels.

La compétitivité des marchandises canadiennes sur les marchés mondiaux dépend donc, dans une certaine mesure, des droits que les pays étrangers imposent sur nos produits. Voilà une notion que nous, Canadiens, ne devons pas oublier. Si nous imposons des droits sur les marchandises étrangères qui arrivent au Canada, pourquoi les pays étrangers n'en feraient-ils pas autant avec nos marchandises arrivant chez eux? Cette situation peut provoquer une **guerre des tarifs**, pouvant dégénérer en une guerre commerciale qui ne serait en rien favorable au commerce mondial.

En termes de compétitivité, les droits de douane peuvent atténuer le désir d'être concurrentiel. Par exemple, la valeur hors douane d'un produit étranger (c'est-à-dire auquel ne s'applique aucun droit) plus le montant du droit égale le prix auquel le produit se vendra au Canada.

Il s'agit là d'un prix plafond pour les producteurs canadiens. Les producteurs étrangers n'exercent alors aucune pression pour être plus concurrentiels et obtenir pour leurs marchandises les prix les plus bas. C'est en cela que les droits de douane peuvent réduire notre compétitivité.

Outre les barrières tarifaires — qui sont parfaitement visibles puisque le montant spécifique est détaillé et que le droit est payé — il existe d'autres moyens que les pays peuvent utiliser pour décourager les produits étrangers d'entrer sur leurs marchés : ce sont les barrières non tarifaires.

Le rétablissement du vieux régime protectionniste en matière de commerce mondial reste une menace plus qu'un fait accompli. Peu à peu cependant, des barrières commerciales se dressent à nouveau, même si elles prennent une autre forme. Ce sont en effet des barrières non tarifaires contre les importations qui remplacent les barrières plus visibles que constituaient les droits de douane élevés.¹⁵

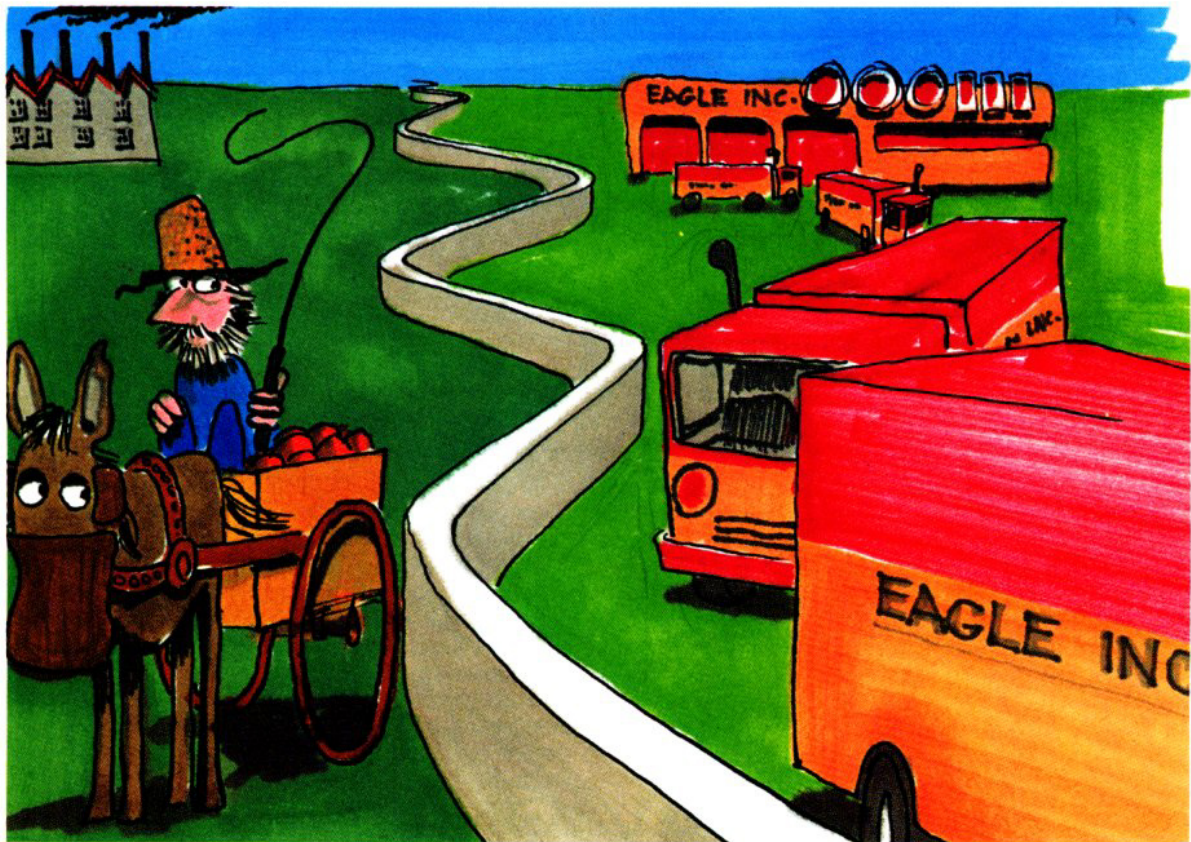
— The Globe and Mail, Toronto

Le **contingentement** est un exemple de barrière non tarifaire. Un gouvernement peut fixer un contingent pour un produit, c'est-à-dire en limiter la quantité autorisée à l'importation pendant une année donnée. Les États-Unis, par exemple, peuvent fixer un contingent sur la quantité d'acier canadien qui peut pénétrer chez eux. Ce procédé handicape les producteurs d'acier canadiens qui tendent à être très concurrentiels.

Le contingentement peut être officiel ou non. Par exemple, les États-Unis peuvent fixer légalement un contingent pour l'acier. Au Canada, nous préférons négocier avec les Japonais le contingent de voitures japonaises qui doivent rentrer chaque année au Canada; aucune loi ne le mentionne : il s'agit simplement d'un accord négocié.

Le contingentement n'est qu'une forme de barrière non tarifaire. Il en existe d'autres. Ce qui complique la situation avec les barrières non tarifaires, c'est qu'elles ne sont pas aussi évidentes ou mesurables que les droits de douane. Elles sont beaucoup plus différenciées et l'on peut facilement trouver de nouvelles méthodes pour décourager les importations. Pour ces raisons, il semble qu'elles soient plus difficiles à régler sur le plan international que les droits de douane.

Puisqu'on peut les adapter à n'importe quelle situation et qu'elles peuvent s'établir assez facilement, les barrières



Les droits de douane protègent les industries naissantes et non concurrentielles sur les marchés mondiaux. Quand devrait-on les utiliser? Quand ne devrait-on pas?

non tarifaires constituent probablement l'obstacle le plus important auquel nous faisons face pour faciliter et développer le commerce international.

Voici d'autres exemples de barrières non tarifaires.

- Les **approvisionnements gouvernementaux**. Ce sont des achats, par un gouvernement, de biens et de services à des sociétés nationales, même si certains biens et services étrangers sont moins chers. Il s'agit bien là d'une entrave au commerce parce que les autres pays, quelle que soit leur efficacité, ne pourront pas soutenir la concurrence. On n'achètera jamais leurs biens et leurs services. Comme il est de pratique courante que les gouvernements dépensent beaucoup, on peut considérer ceci comme une entrave importante à la circulation des biens et des services dans le monde.
- L'**embargo**. Un pays a la possibilité de rendre illégale la vente d'un certain produit chez lui. Par exemple, on ne peut se procurer de cigares cubains aux États-Unis parce que le gouvernement a mis un embargo sur ce produit. Il est donc interdit par la loi d'en vendre aux États-Unis.
- Les **licences d'importation**. Il est possible que des contrôles particuliers régissent la circulation de produits étrangers. Une licence peut exiger que seules les sociétés nationales soient autorisées à vendre l'article sous licence, ce qui empêcherait la vente globale de produits importés. Les licences peuvent coûter plus cher aux sociétés étrangères qu'aux entreprises nationales, ce qui donnerait un avantage à ces dernières. Les gouvernements peuvent également accorder des licences d'importation et d'exportation, pour déterminer les sociétés qui seront autorisées à exporter et à importer.
- Les **règlements de santé et d'étiquetage**. En imposant des règlements très stricts sur les marchandises étrangères, les gouvernements peuvent empêcher ou restreindre l'importation de certains articles.
- Les **procédures de dédouanement**. Lorsque des marchandises entrent dans un pays, les douanes peuvent prendre des mesures pour ralentir le processus de mise en circuit commercial. Ce ralentissement peut avoir comme objectif d'éloigner les sociétés étrangères qui finiront par se décourager.

Il existe de nombreuses autres barrières non tarifaires. Lorsqu'un pays désire protéger certaines industries, il trouvera toujours une façon de le faire.

Le recours de plus en plus fréquent aux barrières non tarifaires montre l'importance des négociations entre les nations pour réduire ces entraves au commerce. En freinant le commerce par des barrières non tarifaires, les pays perdent les avantages que leur procure la réduction des droits de douane.

Si les nations du monde doivent trouver avantage à faire du commerce, il faut poursuivre les négociations de façon à assurer un bon climat pour le commerce mondial.

■ LA TAILLE DU MARCHÉ

Nous avons déjà mentionné que le Canada, avec une population relativement faible, constitue un marché relativement restreint. Lorsque les producteurs vendent plus, ils peuvent avoir de longues périodes de production, ce qui leur permet de baisser le coût de chaque article et de réaliser ainsi des économies d'échelle.

De longues périodes de production permettent aux producteurs américains, par exemple, de posséder une avance sur leurs concurrents canadiens. La population des États-Unis est environ dix fois plus importante que celle du Canada. Cela représente un marché beaucoup plus vaste et des ventes potentielles plus nombreuses. Les sociétés qui réussissent bien sur le marché américain peuvent vendre plus, baisser leurs coûts et leurs prix. Elles sont donc potentiellement plus compétitives que leurs homologues canadiennes.

Pour être compétitives avec les autres producteurs mondiaux, il est essentiel que certaines entreprises canadiennes se lancent dans l'exportation. Sinon, elles ne peuvent pas vendre suffisamment pour pouvoir abaisser leur coût unitaire et leurs prix.

La petite taille de notre marché national joue un rôle important dans la compétitivité de quelques-unes de nos entreprises.

Il faudrait également ici mentionner un autre point. Certes, le marché canadien est relativement restreint; pourtant, plus les Canadiens sont prospères, plus ils peuvent acheter de produits canadiens. Donc, plus le marché canadien soutient les entreprises canadiennes et plus il devient prospère. Des revenus réels plus élevés se traduisent par de plus grandes possibilités de consommation et d'épargne pour investir.

■ LA COMPÉTITIVITÉ DES OUVRIERS ET PRODUCTEURS CANADIENS

Notre peuple vaut autant que n'importe quel autre. . . Nous devons améliorer notre productivité. . . en nous assurant que nos industries pourront transmettre plus rapidement les nouvelles techniques mises au point, ce qui leur permettra de devenir — ou de rester — concurrentielles.¹⁶

— L'honorable Donald Johnston, député

La main-d'œuvre canadienne est moins nombreuse que celle d'autres pays industrialisés, ce qui entraîne certaines conséquences pour le Canada. Peu de Canadiens possèdent des spécialisations particulières; beaucoup seront surpris d'apprendre que, même récemment, nous avons fait venir de l'étranger des travailleurs parce qu'il n'y avait pas un nombre suffisant de Canadiens formés pour répondre à des offres d'emploi. C'est ce qu'on appelle la pénurie de main-d'œuvre spécialisée. Et lorsqu'une entreprise ne peut pas louer les services d'un personnel suffisant pour satisfaire ses besoins, la productivité et la compétitivité peuvent baisser.



Il se trouve que le Canada dispose d'une population active ayant fait de bonnes études et relativement bien formée. Les efforts, la créativité, les travaux de recherche et les compétences des Canadiens peuvent se comparer à ceux des autres pays industrialisés. Ainsi, de nombreux Canadiens se trouvent-ils relativement bien récompensés de leurs efforts. Et nous touchons là un point délicat.

Il est normal que tous les Canadiens cherchent à avoir le revenu le plus élevé possible compte tenu de leurs compétences. Et les sociétés poursuivent le même objectif : elles veulent obtenir un profit maximal. Les syndicats négocient au nom des organisations ouvrières pour assurer à leurs membres les meilleurs salaires possibles. Les agents cherchent à obtenir les meilleurs contrats pour leurs joueurs de hockey. Les actionnaires veulent le meilleur rendement possible sur leurs investissements. Vous-même, lorsque vous déposez votre argent à la banque, vous cherchez à avoir le taux d'intérêt le plus élevé.

Chacun souhaite améliorer son niveau de vie; et nous vivons dans une société où le niveau de vie est largement déterminé par le revenu et ce qu'il permet d'acquérir.

Répétons cette dernière phrase qui est importante : votre niveau de vie est largement déterminé par votre revenu et ce qu'il vous permet d'acquérir. Nous devons soigneusement éviter d'isoler la première partie — le revenu — en oubliant la seconde — ce qu'il permet d'acquérir.

Pour comprendre la distinction, prenons l'exemple du Monopoly. La règle de ce jeu prévoit de donner aux joueurs, au début de la partie, une certaine somme d'argent. À mesure que vous vous déplacez sur le tableau, vous achetez des propriétés. Puis vous échangez, faites des offres pour acquérir des groupes de propriétés, formez des monopoles, construisez des maisons ou des hôtels et augmentez votre revenu jusqu'à gagner la partie.

Supposons maintenant que nous changions légèrement la règle du jeu. Nous conservons le même nombre de propriétés, de maisons et d'hôtels, mais nous doublons le montant des sommes en jeu. Qu'arrive-t-il? Tous les joueurs disposent maintenant du double d'argent à

dépenser. Lorsque toutes les propriétés auront été achetées par les joueurs et qu'on en sera au stade des échanges ou des offres, chaque joueur fera probablement des offres plus élevées. Il est même tout à fait vraisemblable que les prix vont doubler. Ainsi, dans ce jeu, vous avez doublé le revenu initial; vous trouvez-vous en fin de compte plus riche? Non.

Le jeu compte toujours le même nombre de propriétés, de maisons et d'hôtels. Vous ne pouvez pas acquérir plus de richesse qu'avant la modification de la règle du jeu. Votre revenu a doublé, les prix ont doublé, mais votre richesse n'a pas augmenté. Tout ce qui arrive, c'est que la valeur de l'argent mis en jeu a diminué. Au moment des enchères, une propriété que vous obteniez à un certain prix la première fois aura doublé la seconde. Chacun des dollars du jeu vaudra moitié moins.

Vous savez probablement déjà, ou avez compris ce qui s'est passé avec la seconde règle du Monopoly : c'est l'inflation. L'inflation correspond à une baisse de la valeur de l'argent parce que nous devons en utiliser plus qu'auparavant pour acquérir les mêmes choses. Voici un exemple simple:

Vous avez 12,00 \$ et voulez acheter des albums qui coûtent 4,00 \$ pièce.

Vous pouvez acheter 3 albums.

Le prix unitaire des albums monte jusqu'à 6,00 \$.

Vous ne pouvez plus maintenant acheter que 2 albums.

Avec la même somme initiale de 12,00 \$, vous pouvez acheter moins.

Les Canadiens désirent augmenter leurs revenus, mais pas simplement payer des prix plus élevés. Nous désirons améliorer notre niveau de vie en pouvant acquérir plus de choses avec de plus gros revenus.

Quel est le lien avec le commerce et notre compétitivité? Eh bien, vous allez voir.

Tout d'abord, si nous, Canadiens, cherchons simplement des revenus plus élevés sans produire plus en retour, nous ne faisons que favoriser l'inflation. Nous tous Canadiens, que nous cherchions à augmenter nos salaires, nos bénéfices, nos intérêts ou nos loyers, devrions comprendre qu'à moins de créer une richesse (c'est-à-dire des biens et des services) pour un meilleur revenu, nous n'améliorerons pas nos conditions de vie. Nous ne ferons qu'augmenter les prix, ce qui diminuera la valeur de notre argent.

Des produits canadiens chers seront moins concurrentiels sur les marchés mondiaux. Plus les prix de nos produits seront élevés, moins nous les vendrons. Nous serons donc amenés à produire moins et notre chômage augmentera en conséquence.

D'après ce que nous avons vu, l'important est de se rappeler que notre niveau de vie est largement déterminé par notre revenu et ce qu'il permet d'acquérir. Si nous cherchons simplement de plus gros revenus (sous forme de bénéfices, d'intérêts, de salaires ou de loyers), sans produire plus ou mieux, nous ne ferons qu'engendrer une augmentation des prix, rendre nos produits moins concurrentiels et baisser notre niveau de vie.

Voyons quelques autres aspects de la compétitivité des Canadiens.

Vous avez peut-être entendu dire que les Canadiens ne sont généralement pas renommés pour leur témérité en matière d'économie. Nous avons en effet plutôt tendance à être relativement prudents. La prudence est certes mère de sûreté, mais d'aucuns pensent que l'on pourrait améliorer la compétitivité du Canada si nous développons notre esprit d'entreprise. En d'autres termes, le Canada pourrait être plus compétitif et réussir mieux sur les marchés mondiaux s'il comptait plus de personnes comme celles qui ont lancé Bombardier, ou inventé les aliments Pablum pour enfants, la fermeture éclair, la souffeuse à neige, l'hydrofoil, le papier journal ou le Canadarm pour le programme spatial, etc. Si nous osions un peu plus, nous pourrions mettre au point de nouveaux biens et services que le monde rechercherait, augmenter ainsi nos exportations et faire rentrer de l'argent au Canada. Nous devrions peut-être y penser.

Autre chose. Vous savez sûrement que lorsque des négociations entre syndicats et patronat n'aboutissent pas, c'est la grève ou le lock-out. Dans les deux cas, les ouvriers ne travaillent pas et la production est nulle. La productivité baisse donc. En conséquence, des grèves ou des lock-out trop nombreux nuisent à la compétitivité d'un pays. Le tableau 7 montre les journées perdues au Canada par comparaison avec d'autres pays.

Au cours des dernières années, le Canada est le pays industrialisé qui a perdu le plus grand nombre de journées de travail par suite de grèves ou de lock-out. Cela nuit grandement à la productivité et à la compétitivité de notre pays. Les efforts faits en 1983 pour freiner ce phénomène pourrait aider grandement nos exportations.

Les dirigeants d'entreprises devront faire preuve d'imagination, d'audace, d'ouverture d'esprit et de souplesse pour trouver des solutions. Celles-ci seront probablement d'autant meilleures et susciteront un engagement d'autant plus fort, que les employés participeront à leur recherche et contribueront à leur succès.¹⁷

— Camille A. Dagenais, président du Groupe SNC

Beaucoup de journées de travail sont également perdues au Canada en raison de l'absentéisme. Notre compétitivité se trouverait considérablement améliorée si nous pouvions faire un effort sur ce point.

Une dernière chose à ce sujet. Bien que notre formation et notre éducation soient déjà bonnes, un approfondissement de l'une et de l'autre ne pourrait que nous avantager en matière de compétitivité.

■ LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

L'aptitude du Canada pour vendre ses produits à l'étranger dépend de nos techniques de commercialisation, ou encore de notre façon de vendre nos produits. Nous avons besoin de représentants, de conseillers commerciaux et financiers, d'équipes de vendeurs connaissant les règles du commerce international, etc.

Tableau 7

JOURNÉES DE TRAVAIL PERDUES PAR 1 000 EMPLOYÉS DE 1973 À 1982 (Moyenne annuelle)

Italie*	1211
Canada	914
Australie*	705
Grande-Bretagne	471
États-Unis	396
France*	192
Suède	133
Japon*	94
Allemagne de l'Ouest	40

* 1973-1981

D'après un article de James Bagnall "Nous détenons maintenant le record des grèves", dans **The Financial Post** du 27 août 1983.

JOURNÉES DE TRAVAIL PERDUES PAR 1 000 EMPLOYÉS, DE 1980 À 1982 (Moyenne annuelle)

Canada	834
Italie	752
Australie	730
Grande-Bretagne	374
États-Unis	267
Allemagne de l'Ouest	9

D'après un article dans **The Financial Post** du 27 août 1983 "Nous ne pouvons pas nous permettre ce record de grèves".

Source des tableaux : Grèves et Lock-out au Canada, de 1973 à 1982; Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers; Bureau américain des statistiques de la main-d'œuvre

Le ministère fédéral du Travail a récemment rendu compte qu'un total de 4,5 millions de jours-hommes n'ont pas été travaillés en 1983 en raison de lock-out et de grèves. C'était le plus bas niveau d'arrêts de travail depuis les 3,3 millions de jours-hommes enregistrés en 1977.

Extrait de "Les grèves et les lock-out sont les plus bas depuis 1977", de Virginia Galt. **The Globe and Mail, Toronto**, du 14 mai 1984.

DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

*De quelle manière
pensez-vous que les
entreprises et la main-
d'œuvre pourraient
augmenter nos
exportations?*

De par son histoire, le Canada a des racines européennes et il entretient par ailleurs d'étroites relations avec les États-Unis. Les exportateurs canadiens ont donc des chances de bien connaître ces marchés — et de bien traiter leurs clients. Ceci est particulièrement vrai des États-Unis et de la Grande-Bretagne.

Mais les marchés qui actuellement se développent le plus vite sont ceux de l'Extrême-Orient : le Japon, Singapour, Hong Kong, la Corée du Sud — une partie du monde que les Canadiens connaissent beaucoup moins bien car les langues, l'histoire, les traditions sont très différentes des leurs.

Les exportateurs canadiens ont là une occasion idéale de mettre au point des moyens efficaces de commercialiser leurs produits sur ces marchés en pleine expansion.

■ LA PERFORMANCE DES SUCCURSALES ET DES MULTINATIONALES

Les droits de douane canadiens sur certaines marchandises entrant au Canada ont depuis toujours posé des problèmes aux producteurs étrangers qui désiraient vendre leurs produits chez nous. Supposons que vous possédiez une entreprise américaine fabricant des synthétiseurs. Le gouvernement canadien impose un droit de 25 % sur les instruments de musique entrant au Canada, vous forçant à monter le prix de vos synthétiseurs

jusqu'à un niveau où il n'est plus concurrentiel sur le marché canadien. Alors que faites-vous?

Il existe une possibilité : construire une usine de fabrication de synthétiseurs au Canada. On élimine de cette façon les droits de douane; et de nombreuses entreprises américaines ou autres ont trouvé ainsi un moyen pour éviter de payer ces droits.

Une usine construite au Canada, mais appartenant à des étrangers, s'appelle une filiale, ou parfois une succursale. Il y a bien des raisons d'ouvrir une filiale dans un pays, la première étant d'éviter les droits de douane.

Les filiales sont des éléments des **sociétés multinationales** qui possèdent des usines et des bureaux dans le monde entier.

En ce qui concerne le commerce extérieur du Canada, ces filiales et multinationales ont été l'objet de quelques critiques. De l'avis de certains, les filiales n'essaient pas de vendre leurs produits sur le marché de l'exportation de la même façon que les sociétés nationales. Pour d'autres au contraire, ces filiales se sont ouvertes au Canada pour servir le marché canadien; leur but n'est donc pas d'exporter. D'autres encore affirment que les filiales exportent autant que les sociétés canadiennes.

Supposons qu'une société multinationale américaine ait des filiales au Canada, au Mexique, en Angleterre, au Brésil, en Arabie saoudite, en Corée du Sud et au Japon. Il est logique de penser que la filiale canadienne a été



Les sociétés étrangères "feront souvent le mur" pour ouvrir une filiale et éviter ainsi les droits de douane

prévue pour ne servir que le marché canadien sans viser à l'exportation. Est-ce à cela que nous devrions nous attendre? Qu'en pensez-vous?

Il est possible que, dans le passé, les filiales n'aient pas été aussi dynamiques que nous l'aurions souhaité. Mais le **mandat de production mondiale** constitue pour le Canada une perspective encourageante. En fonction de ce mandat, une société multinationale — par exemple, la Générale Électrique — chargera une de ses filiales de fabriquer en exclusivité une certaine gamme de produits. C'est ainsi que la filiale canadienne pourrait se voir confier la production de tel ou tel article, et d'autres filiales, d'autres articles. De cette façon, chaque filiale assure la fabrication d'un produit particulier qui est distribué dans le monde entier. Cela veut dire que la Générale Électrique du Canada devrait être un exportateur plus actif que si elle produisait simplement les mêmes articles que les autres filiales Générale Électrique de par le monde.

■ LE RÔLE DU GOUVERNEMENT

Avant d'étudier les façons dont l'aide du gouvernement peut toucher notre compétitivité et le commerce extérieur, voyons d'abord le rôle général que joue le gouvernement en matière de commerce.

Le commerce international est l'ensemble des transactions qui s'effectuent entre des pays. Un pays est un territoire délimité par des frontières; et les frontières étant des conventions politiques, il est normal que lorsqu'une transaction commerciale engage deux pays, les gouvernements interviennent.

En matière de commerce international, les gouvernements peuvent agir de plusieurs façons. En premier lieu, ils appliquent des politiques protectionnistes — barrières tarifaires et non tarifaires. En second lieu, les gouvernements élaborent des politiques commerciales, notamment des lois et des règlements qui régissent le commerce. En troisième lieu, la participation des gouvernements peut prendre la forme d'une aide à l'exportation pour développer le commerce extérieur. En quatrième lieu, les gouvernements établissent de nombreuses autres politiques qui peuvent, directement ou indirectement, toucher le commerce (par exemple, les politiques en matière de fiscalité, de transport, d'éducation, de communication).

Notre gouvernement joue un rôle important pour le commerce par la conduite de sa politique extérieure, c'est-à-dire par le rôle du Canada sur la scène internationale. Les liens entre le gouvernement canadien et, par exemple, celui de la République populaire de Chine, peuvent influencer profondément nos possibilités d'exportation vers ce pays. Un climat de cordialité entre les deux gouvernements fera augmenter les chances des sociétés canadiennes, alors qu'un refroidissement des relations pourra au contraire les faire diminuer.

Le gouvernement peut aussi influencer le commerce en établissant un lien étroit entre les politiques intérieure et extérieure, y compris le commerce. Par exemple, si un gouvernement décide d'obtenir des fonds en imposant des taxes plus élevées, les prix peuvent monter et notre compétitivité diminuer. C'est un fait dont il devra se souvenir lorsqu'il voudra augmenter les taxes. Il est

important de se rappeler que la politique intérieure doit être élaborée en tenant compte des conséquences qu'elle peut amener au niveau international.

Voyons de plus près le rôle que peuvent jouer les gouvernements fédéral et provinciaux pour aider le commerce extérieur.

Aide du gouvernement fédéral

- **Service des délégations commerciales :** le gouvernement fédéral dispose d'un réseau mondial de bureaux pour aider les sociétés à trouver des marchés d'exportation. On compte actuellement 91 délégations. Les délégués commerciaux assument certaines responsabilités, comme :
 - présenter les exportateurs canadiens aux entreprises étrangères;
 - étudier les conditions et les besoins du marché dans les régions du monde où se trouvent les délégations;
 - fournir des renseignements pertinents, généraux ou particuliers, aux exportateurs canadiens présents et futurs (par exemple, règlements commerciaux et tarifaires, concurrence, etc.).
- **Subventions à l'exportation :** le gouvernement fédéral aide financièrement les exportateurs dans le but de s'implanter sur de nouveaux marchés. Par exemple, un programme fédéral de développement des marchés d'exportation prendra en charge jusqu'à 50 % des coûts inhérents à l'implantation sur de nouveaux marchés. Cette aide est remboursable si les ventes se réalisent.

La Société pour l'expansion des exportations est un autre exemple. Cette société fédérale vise à promouvoir le commerce extérieur en proposant des aides financières sous forme de crédit, d'assurance de placements et de prêts à long terme.

- **Signature d'accords, de traités et de pactes internationaux :** le gouvernement canadien a, par exemple, négocié avec les États-Unis l'accord sur les produits de l'automobile, accord qui redéfinit les transactions commerciales automobiles entre les deux pays et prévoit d'aider l'industrie automobile canadienne. (Pour plus de détails, se reporter au chapitre X, page 61.)

Le gouvernement canadien a également contracté avec les États-Unis une entente pour le développement et le partage de la production du matériel de défense, en vertu de laquelle les États-Unis autorisent l'entrée en franchise de la plupart des appareils militaires en provenance du Canada. C'est là une dérogation à la politique de priorité aux fournisseurs américains, qui exige que le ministère américain de la Défense achète du matériel de défense fabriqué aux États-Unis.

En cas de création d'un libre-échange ou d'un libre-échange sectoriel avec les États-Unis ou tout autre pays, le gouvernement sera le principal négociateur.

- **Commercialisation à l'étranger :** le gouvernement fédéral peut aider de plusieurs façons la commercialisation des produits canadiens dans les pays étrangers. Il peut, entre autres, susciter l'organisation de foires commerciales ou la visite de ministres du Commerce, aider les ambassades, etc. Le programme de projets promotionnels, qui prévoit et met sur pied des foires commerciales à l'étranger et coordonne les visites au Canada d'acheteurs étrangers, en est un exemple.

Dans le domaine de l'agriculture, le gouvernement fédéral fournit de l'aide par le truchement des commissions de mise en marché (celle du blé, des œufs, etc.). Ces commissions visent à obtenir, sur les marchés étrangers, des contrats commerciaux pour les produits agricoles canadiens. Il serait en effet sans doute difficile pour un cultivateur de l'Alberta ou de la Saskatchewan de trouver en Union soviétique un acquéreur pour son blé. Par contre, la commission de mise en marché du blé, par l'entremise du gouvernement fédéral, peut obtenir du gouvernement soviétique qu'il achète du blé canadien. Les cultivateurs canadiens produiront et vendront ensuite le blé pour satisfaire aux conditions prescrites.

Par l'aide à la commercialisation pour les produits canadiens sur les marchés étrangers, le gouvernement fédéral peut jouer un rôle important.

- **L'Agence canadienne de développement international (ACDI) :** c'est une agence fédérale chargée de gérer le programme canadien d'aide au développement ou **aide à l'étranger**. L'ACDI traite avec les pays en voie de développement et, dans certains cas, leur accorde des prêts ou une aide financière; elle octroie parfois des fonds qui doivent être utilisés pour acheter des articles essentiels à des entreprises canadiennes (**aide liée**).

Un des objectifs de l'ACDI est d'encourager la croissance économique et sociale des pays en voie de développement. Sur le plan économique, si ces pays deviennent prospères, ils représenteront pour le Canada des marchés nouveaux et en expansion.

- **Le rôle d'intermédiaire auprès d'autres gouvernements :** de nombreux contrats d'exportations sont négociés avec les gouvernements. La Corporation commerciale canadienne veut aider les sociétés canadiennes à obtenir des contrats avec les gouvernements étrangers. Le commerce international par l'intermédiaire des gouvernements représente un secteur en pleine expansion du commerce mondial.
- **La promotion de la recherche et du développement :** le gouvernement fédéral, grâce à sa politique fiscale et de dépense, peut entreprendre, aider et promouvoir la recherche et le développement. Le but est de mettre au point de meilleures techniques et méthodes au Canada pour nous aider à devenir plus compétitifs sur les marchés mondiaux.

Aide des gouvernements provinciaux

Les gouvernements provinciaux offrent des services et des programmes qui, pour la plupart, complètent les programmes fédéraux. Ils accordent également des fonds aux exportateurs canadiens pour des foires commerciales et la promotion des exportations. De plus, certaines provinces comme le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, ont des bureaux commerciaux à l'étranger pour développer les marchés d'exportation.

Voici une liste des programmes et des services offerts par les provinces :

Terre-Neuve :	Programme de développement des marchés et des produits
Île-du-Prince-Édouard :	Centre de développement des marchés
Nouvelle-Écosse :	Programme d'aide à la commercialisation
Nouveau-Brunswick :	Direction des services commerciaux et industriels, ministère du Commerce et du Développement
Québec :	Aide à la promotion des exports (APEX)
Ontario :	Direction du développement du commerce, ministère de l'Industrie et du Tourisme
Manitoba :	Programme d'aide à la promotion
Saskatchewan :	Programme d'aide au commerce
Alberta :	Direction du développement du commerce, ministère des Affaires commerciales
Colombie-Britannique :	Programme d'aide aux foires commerciales Programme d'aide au développement des marchés Programme commercial Programme des acheteurs étrangers

■ LES RELATIONS ENTRE LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL ET LES PROVINCES

Ainsi que nous l'avons indiqué précédemment, le gouvernement fédéral comme les gouvernements provinciaux font des efforts pour développer le commerce extérieur. Certaines questions touchant les exportations et les sociétés exportatrices sont régies par des lois fédérales, d'autres par des lois provinciales; d'autres encore sont à la fois du ressort du fédéral et du provincial. En raison du chevauchement des deux niveaux de gouvernement en matière de commerce, la

coordination — ou la non-coordination — des différents programmes gouvernementaux peut avoir une incidence sur notre réussite commerciale pour ce qui est des exportations.

Il y a interaction des deux niveaux de gouvernements pour de nombreuses questions. C'est ce que nous appellerons les relations entre le fédéral et le provincial. Lorsque ces relations sont bonnes et les décisions coordonnées, la mise en place des différentes politiques est plus efficace.

En revanche, si ces deux gouvernements sont en désaccord, ont des priorités différentes ou ignorent ce qui se fait à chaque niveau, on peut aboutir à une duplication ou même à une opposition des politiques.

Le commerce extérieur ne fait pas exception à cette règle. Nos efforts en matière de commerce sont soutenus lorsque les politiques du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux se complètent et visent les mêmes objectifs.

Dans le secteur du commerce, on voit bien l'importance des relations entre le fédéral et le provincial lorsqu'il s'agit de fiscalité, d'approvisionnements gouvernementaux, de propriété des ressources et des commissions de mise en marché. Pour permettre le développement des techniques, assurer l'aide financière et technique aux exportateurs actuels et futurs, une collaboration est nécessaire.

Prenons l'exemple d'une ligue nationale de hockey comptant dix équipes cinq équipes très fortes, cinq autres très faibles. Que ressortirait-il de cette situation? La ligue serait probablement médiocre et certains matchs seraient dépourvus d'intérêt en raison du manque d'équilibre. La compétition serait faible et les joueurs ne seraient pas poussés à faire de leur mieux, ce qui finirait par lasser les supporteurs.

Si vous lisez les pages sportives des journaux, vous avez probablement remarqué que même les équipes fortes se réjouissent des progrès réalisés par les équipes faibles. Cela veut dire que la qualité du jeu va s'en trouver améliorée et que les supporteurs viendront plus nombreux. Les bonnes équipes devront jouer mieux encore et, dans l'ensemble, le niveau de la ligue sera bon.

Il n'est pas illogique de comparer le Canada à cette ligue de hockey fictive. Notre pays compte dix provinces et deux territoires; nous sommes plus forts lorsque les performances de toutes les régions sont bonnes, lorsque celles-ci se font une saine concurrence.

L'équilibre, l'équité et la justice sont trois facteurs très importants, étant donné les douze entités différentes qui constituent notre pays. Pour le gouvernement fédéral, il est essentiel d'équilibrer les intérêts des différentes régions du Canada lorsqu'il élabore des politiques. Celles-ci doivent être pensées de façon à ne pas favoriser, dans l'ensemble, certaines régions par rapport à d'autres. Et il n'est pas facile de parvenir à ce résultat du fait des grandes disparités régionales au Canada.

Les perspectives et les priorités des provinces et territoires diffèrent pour un grand nombre de raisons : le développement économique n'en est pas au même stade; les ressources varient quant au type, la quantité et la

qualité; les modes et les coûts de transport ne sont pas les mêmes, ni les types d'industries; les principaux partenaires commerciaux sont différents; etc.

Pour la **Communauté économique européenne** (CEE), le principal exportateur est le Québec : environ 30 % de nos exportations vers la CEE partent de cette province. Environ 50 % de nos exportations vers le Japon sont expédiées de la côte pacifique canadienne.

Étant donné ces différences dans les mouvements commerciaux, les politiques qui visent au changement dans nos relations avec le Japon, par exemple, ne touchent pas de la même façon toutes les régions du Canada. Cela est vrai également des politiques qui touchent l'un quelconque de nos autres partenaires commerciaux, comme la CEE ou les États-Unis. Nos politiques extérieure et intérieure doivent donc tenir compte de cette diversité, l'essentiel étant de trouver un équilibre, au fil des années avec les différents gouvernements.

L'équilibre global à long terme dépend d'une consultation efficace entre le gouvernement fédéral et les provinces. Le gouvernement fédéral doit connaître les questions et les programmes de chaque région et y être sensible. De leur côté, chaque région doit porter attention aux autres régions et aux efforts faits par le gouvernement fédéral pour parvenir à équilibrer tous les secteurs.

Pour d'autres raisons que les disparités régionales dont nous avons parlé plus haut, il est difficile de parvenir à cet équilibre. En effet, les provinces et les régions diffèrent sur beaucoup de plans : la population, le poids électoral et la force financière, etc.

Voyons quelques-unes des priorités générales des provinces en matière de commerce. Toutes les provinces sont d'accord sur la nécessité de travailler de façon dynamique pour ouvrir de nouveaux marchés étrangers aux producteurs canadiens. Elles pensent qu'il est important que les gouvernements travaillent de concert pour aider les entreprises à pénétrer sur de nouveaux marchés. Elles sont également d'accord sur la nécessité de soutenir des entreprises modestes, jeunes et novatrices qui ont un potentiel de croissance et d'exportations.

Les provinces sont plutôt en faveur d'un libre-échange plus marqué par la réduction des droits de douane. Pourtant, il est plus souvent question d'un *libre et juste échange*, ce qui traduit la préoccupation de certaines provinces d'obtenir leur juste part des bénéfices.

Toutes les provinces semblent être d'accord sur le fait que les États-Unis resteront notre principal partenaire commercial. Elles encouragent donc le développement de bonnes relations commerciales avec ce pays et sont défavorables à toute mesure protectionniste prise par lui.

Elles s'entendent également toutes pour travailler dans le sens d'une réduction et d'une élimination des barrières non tarifaires de plus en plus nombreuses partout dans le monde.

L'aide financière du gouvernement fédéral aux sociétés exportatrices est aussi un point qui rallie leurs suffrages. Cette aide devrait être accordée selon les besoins et avec justice pour toutes les parties du Canada.

Les provinces pensent généralement que les investissements étrangers sont nécessaires pour renforcer les sociétés et l'économie canadiennes. Ceci est particulièrement important pour celles ayant des possibilités financières restreintes, comme Terre-Neuve.

Elles s'accordent aussi toutes sur l'importance de la collaboration entre les gouvernements et le secteur privé pour développer le commerce extérieur.

Elles s'entendent sur l'importance de transformer d'abord nos ressources — lorsque c'est possible — avant de les exporter. La Saskatchewan, par exemple, exporte environ 90 % de ses produits sous forme brute, non transformée. Elle aimerait réduire ce pourcentage, ce que visent de même d'autres provinces.

Toutes les provinces sont également en faveur d'un commerce des services plus important bien que des différences subsistent quant aux préférences sur les secteurs qui doivent être encouragés.

Ces points d'accord illustrent bien le fait que, même avec les douze entités qui constituent notre pays, une harmonie est possible. Il faut que le rôle du gouvernement fédéral soit efficace pour créer un consensus, assurer la coordination et favoriser la collaboration. Cela n'éliminera pas les différences et les conflits. Mais les occasions de réussite sont nombreuses tant pour développer les exportations que pour satisfaire équitablement les diverses régions du pays. Cet objectif est crucial pour l'avenir de notre commerce.



■ LE COMMERCE INTERPROVINCIAL ET LES BARRIÈRES COMMERCIALES

Le commerce s'effectue au-delà des frontières entre les nations; il s'effectue aussi au-delà des frontières entre les provinces. En tant que nation, nous cherchons à développer notre commerce extérieur. Les provinces et les régions recherchent aussi à développer le commerce

pour en tirer des bénéfices. Elles recherchent à vendre non seulement à l'étranger mais aussi au Canada.

L'histoire du Canada montre que, très tôt, ses dirigeants ont élaboré des politiques (comme la **Politique nationale**) pour essayer de développer le commerce entre les différentes provinces et régions du Canada. Aujourd'hui, le commerce qui s'effectue entre elles est très important.

De la même façon que de meilleures ventes à l'exportation permettent à une entreprise d'être efficace, de meilleures ventes à l'intérieur du pays aident aussi une entreprise. Cela veut dire, bien sûr, que les entreprises canadiennes se font concurrence pour se partager le marché national. Ceci conduit naturellement à une concurrence entre les entreprises d'une région et celles d'une autre région. Voilà un sujet de préoccupation pour les provinces.

Pourquoi? L'emploi est la principale raison. Supposons, par exemple, qu'une société de l'Alberta fabrique un produit de façon plus rentable qu'une société de Colombie-Britannique. Si la société albertaine peut vendre son produit moins cher en Colombie-Britannique, la société colombienne perdra des affaires, ce qui représente une perte de revenu. Cela peut aussi conduire en Colombie-Britannique à des licenciements et à un taux de chômage plus élevé, à des dépenses gouvernementales plus importantes pour le bien-être social, etc. Cela peut aussi vouloir dire une perte de recettes fiscales provenant du revenu des employés licenciés et du revenu perdu de l'entreprise. La concurrence entre des entreprises de différentes provinces peut préoccuper gravement les gouvernements provinciaux qui sentent alors leurs propres entreprises menacées.

Il en résulte une situation analogue à celle du commerce mondial et, dans certains cas, les provinces ont établi des **barrières commerciales interprovinciales** pour limiter les ventes locales de certains produits venant d'autres parties du Canada.

Cette situation est très préoccupante car de la même façon que les barrières existant pour le commerce international posent des problèmes, les barrières interprovinciales toujours plus nombreuses ne sont pas sans en poser.

La majorité des inquiétudes sont ici semblables à celles que l'on rencontre au niveau du commerce international : diminution de la concurrence et de la productivité, protection de l'inefficacité, risque de mesures réciproques et de guerre commerciale, détérioration des relations entre les provinces, etc.

Voyons quelques-unes de ces entraves au **commerce interprovincial**, qui donnent tant d'inquiétudes.

Vous pourriez vous demander comment il se fait qu'une province puisse empêcher la vente de marchandises provenant d'une autre province canadienne. Les frontières sont ouvertes et un camion peut aller d'une extrémité à l'autre du pays sans rencontrer de douaniers.

Reprenons cet exemple du camion. Les provinces réglementent les poids autorisés sur les routes provinciales. Une charge transportée dans une province peut être trop élevée lorsque le camion passe à la station

de pesage de la province voisine. Les provinces peuvent aussi stipuler que les camionneurs aient des licences particulières pour apporter des marchandises chez elles ou simplement pour les traverser. Ainsi, ce type de réglementation adoptée par une province peut ralentir, voire empêcher, l'entrée de certaines marchandises venant d'autres provinces.

Voyons un autre exemple : les politiques de tarification des boissons alcooliques. Dans certaines provinces, le prix de ces boissons provenant d'autres provinces est plus élevé que celui des boissons alcooliques des producteurs locaux. Cela décourage la vente d'alcool venant d'autres provinces.

On peut utiliser les politiques agricoles comme barrières au commerce interprovincial. Par exemple, une province peut exiger un permis spécial pour la vente du lait, permis que ne peut obtenir un producteur d'une autre province, dont le lait est moins cher.

Une province peut exiger que le lait soit vérifié par des inspecteurs provinciaux avant d'être vendu. Si ces inspecteurs ne se déplacent pas hors de la province, la possibilité d'y vendre du lait venant d'autres provinces est éliminée.

Les politiques relatives aux ressources naturelles peuvent entraver la circulation des marchandises. Une province peut appliquer un droit sur des minerais expédiés hors de ses frontières. Ceci encourage le traitement des minerais dans les provinces où ils sont exploités.

Les politiques d'achat pratiquées par les gouvernements des provinces et des territoires peuvent empêcher le commerce avec d'autres régions du pays. Un gouvernement provincial peut, par exemple, fixer une règle selon laquelle tous les achats gouvernementaux doivent se faire, dans toute la mesure du possible, à des entreprises provinciales. C'est la politique des approvisionnements gouvernementaux qui peut bien sûr décourager l'achat de marchandises venant d'autres provinces.

Il peut exister également des barrières pour la circulation de ressources comme les capitaux et la main-d'œuvre. Une province peut adopter une politique exigeant que les sociétés donnent la priorité aux travailleurs locaux; elles ne peuvent alors engager un travailleur de l'extérieur que si elles n'ont pas trouvé dans la province une personne répondant aux exigences du poste.

On peut sans doute comprendre ces barrières provinciales au commerce. Mais on se préoccupe de plus en plus du fait que, si elles s'étendent, elles créeront une situation défavorable pour le développement du pays, car elles entravent la libre circulation des marchandises et peuvent détériorer les relations interprovinciales. Il est peut-être nécessaire que le Canada s'assure que le commerce interprovincial s'effectue selon des règles logiques, justes et stables. Une chose est sûre, la question du commerce interprovincial est d'une grande importance : toutes les provinces doivent s'y intéresser.

CHAPITRE VII

COUP D'OEIL SUR L'ÉVOLUTION DU COMMERCE AU CANADA

Vous avez certainement entendu parler des premiers explorateurs qui, en cherchant de nouveaux territoires, "tombèrent" sur le Canada alors qu'ils espéraient trouver un passage qui les amènerait rapidement en Chine. L'histoire de ces explorateurs intrépides montre le rôle passé et présent du commerce pour le Canada. Si ces explorateurs ont souvent entrepris de longs voyages, c'est parce qu'ils recherchaient de nouvelles routes commerciales.

Les explorateurs et les premiers commerçants qui découvrirent le Canada et non la Chine, y trouvèrent cependant des richesses comme le bois, le poisson et les fourrures, produits qui étaient fort recherchés en Europe.

Les toutes premières activités commerciales du Canada portèrent principalement sur l'exportation des richesses naturelles vers l'Europe. Le Canada fut surtout colonisé par des Européens qui conservèrent des attaches avec leur pays d'origine et, notamment, des liens économiques. D'ailleurs, les colonies américaines n'offraient initialement qu'un marché restreint par rapport à l'Europe.

Vous connaissez bien pour la plupart la lutte que la France et l'Angleterre se livrèrent pour la possession du Canada. Souvenez-vous de Wolfe, de Montcalm et des Plaines d'Abraham. Le Canada devint finalement britannique et fit partie de l'Empire.

Dans le cadre de l'Empire britannique, le Canada bénéficia de privilèges commerciaux avec la Grande-Bretagne et les autres pays de l'Empire. Cette situation lui fut bénéfique initialement car les produits canadiens profitaient ainsi d'un traitement préférentiel au sein d'un vaste marché international.

Les premiers échanges commerciaux du Canada se firent donc principalement avec l'Europe et portèrent surtout sur les richesses naturelles. Cette situation prit fin vers le milieu des années 1800, lorsque le Canada fut brutalement privé des conditions de commerce préférentielles dont il jouissait avec la Grande-Bretagne quand celle-ci adopta une politique de libre-échange. Le commerce canadien se réorienta alors vers les États-Unis. Au milieu du 19^e siècle, le commerce avec les États-Unis s'effectuait conformément à un Traité de **réciprocité** (Reciprocity Treaty) qui permettait la libre circulation des marchandises entre les deux pays. Le marché américain qui connaissait une croissance rapide devint la cible la plus recherchée des exportateurs canadiens.

Mais en 1866, les États-Unis abandonnèrent le Traité de réciprocité conclu avec le Canada et imposèrent des tarifs douaniers pour protéger leurs producteurs contre l'invasion des produits canadiens. Le Canada fut gravement ébranlé car il cessait de nouveau et brutalement d'avoir aisément accès à un marché mondial de première importance, cette fois à cause de tarifs douaniers.

Le Canada s'efforça de rétablir un système de libre-échange avec les États-Unis. Quatre délégations canadiennes se rendirent à Washington en sept ans, dans l'espoir de renégocier les conditions d'un libre-échange. Mais leurs efforts furent vains.

Vers 1873, une récession (sinon une véritable dépression) à l'échelle mondiale s'amorça. Pour la troisième fois, les producteurs canadiens accusèrent un rude coup. Après

avoir perdu les avantages du régime préférentiel avec la Grande-Bretagne et du libre-échange avec les États-Unis, les ventes furent freinées sous l'effet de la récession. C'est dans ce climat économique que Sir John A. Macdonald et son gouvernement conservateur introduisirent en 1879, conformément à la Politique nationale, des barrières douanières.

Un des éléments de cette Politique nationale visait l'établissement de droits de douane pour protéger les producteurs canadiens. Cette mesure devait faciliter le développement et l'expansion de l'industrie manufacturière canadienne en lui fournissant un marché national relativement protégé. Parallèlement à ces mesures de protection douanière, le gouvernement s'efforça d'encourager l'immigration au Canada, toujours pour favoriser l'expansion du marché national et de la capacité de production.

La Politique nationale visait aussi d'autres objectifs. Elle avait pour but d'accroître les échanges commerciaux entre l'Est et l'Ouest du Canada au lieu de favoriser le commerce nord-sud avec les États-Unis. On espérait ainsi que la Politique nationale favoriserait un rapprochement des différentes régions du Canada.

Elle avait comme autre objectif d'attirer les investissements étrangers au Canada. Les producteurs étrangers qui, avant l'adoption de la Politique nationale pouvaient vendre leurs marchandises au Canada sans être assujettis à des droits de douane, furent obligés de majorer leurs prix sous l'effet des nouvelles barrières douanières. Ils cessèrent alors de pouvoir soutenir la concurrence que leur livraient les producteurs canadiens.

Pour nombre d'entre eux, la solution consistait à éviter les barrières douanières en ouvrant des succursales au Canada pour fabriquer des produits destinés au marché canadien. Ainsi, le Canada bénéficia d'un afflux important d'investissements étrangers qui se traduisit par des dépenses de production, un accroissement du nombre des emplois et une augmentation des revenus.



DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Devrions-nous encourager ou décourager de gros investissements étrangers au Canada?

Grâce à la Politique nationale qui avait pour but de favoriser la mise en valeur de l'Ouest, d'accroître le commerce Est-Ouest et de favoriser l'immigration, l'Ouest connut une expansion rapide et, ultérieurement, l'essor de la production de blé.

À la fin du 19^e siècle et au début du 20^e, le blé devint un des principaux produits exportés par le Canada. Partout dans le monde les marchés étaient en pleine expansion et la production canadienne se développait ainsi que les ventes. La production de blé dans l'Ouest fut une nouvelle source de revenus et d'emplois pour les Canadiens.

À mesure que les marchés internationaux s'ouvraient au blé de l'Ouest, un regain d'intérêt émergea à l'égard des possibilités de libre-échange avec les États-Unis. Les agriculteurs de l'Ouest étaient favorables au libre-échange tout comme les pêcheurs des Maritimes. Aux élections de 1911, la campagne de Wilfrid Laurier fut axée sur la négociation d'échanges commerciaux plus libres avec les États-Unis.

Malheureusement Laurier et les libéraux n'avaient pas prévu que les manufacturiers du Centre du Canada se sentiraient fortement menacés par un accord de libre-

échange avec les États-Unis. Après avoir installé et développé leurs entreprises à l'abri des barrières douanières, ils étaient tout à coup pris de panique à l'idée d'avoir à faire face à la concurrence étrangère.

C'est ainsi que Laurier perdit les élections de 1911 au profit des conservateurs qui s'étaient prononcés en faveur du maintien des barrières douanières.

Le commerce subit un certain nombre de transformations au Canada après la Première Guerre mondiale. Tout d'abord, le secteur manufacturier connut un essor très net, dans le Centre du Canada surtout. Ensuite, les liens économiques entre le Canada et les États-Unis se resserrèrent, alors que ceux qui existaient avec l'Europe se relâchèrent.

La Crise des années 30 entraîna les conséquences prévisibles en pareil cas. En effet, en période de crise économique, chaque pays a tendance à renforcer la protection de ses producteurs nationaux. On constata un nouveau ralentissement de l'activité commerciale internationale, ce qui eut probablement pour effet d'aggraver la dépression.

La plupart des lecteurs auront certainement eu l'occasion de lire des récits sur les privations extrêmes dues à la

Tableau 8

VALEUR DU COMMERCE EXTÉRIEUR POUR DES ANNÉES CHOISIES DEPUIS 1886
(En millions de dollars)

Année	Importations en provenance de			Exportations vers			Balance commerc.
	R.-U.	É.-U.	Total	R.-U.	É.-U.	Total	
1886	39	43	96	37	34	85	- 11
1896	33	54	105	63	38	116	+ 11
1906	69	169	284	127	84	247	- 37
1916	77	371	508	452	201	742	+ 234
1921	214	856	1 240	313	542	1 189	- 51
1929	195	894	1 299	290	523	1 182	- 117
1931	110	394	628	172	257	605	- 23
1939	114	497	751	329	390	936	+ 185
1946	138	1 387	1 842	596	905	2 299	+ 457
1948	294	1 799	2 618	685	1 520	3 087	+ 1 245
1950	401	2 090	3 125	471	2 050	3 143	+ 18
1954	382	2 871	3 968	656	2 359	3 926	- 42
1956	481	4 041	5 566	817	2 866	4 839	- 727
1960	589	3 689	5 495	925	3 039	5 390	- 105
1961	620	3 870	5 718	923	3 217	5 903	+ 185
1975	1 222	23 616	34 691	1 777	21 074	32 466	- 2 225
1977	1 279	29 815	42 332	1 929	30 404	43 684	+ 1 352
1978	1 609	35 436	50 102	1 985	36 651	52 259	+ 2 152
1979	1 928	45 571	62 871	2 589	43 519	64 317	+ 1 446
1980	1 974	48 473	69 128	3 187	46 828	74 259	+ 5 131
1981	2 234	54 131	78 665	3 321	53 667	80 895	+ 2 230
1982	1 904	47 866	67 856	2 727	57 685	84 530	+ 16 674
1983	1 810	54 103	75 587	2 509	66 333	90 964	+ 15 377

Export Canada, the Marketing Directory for Canadian Trade. Surrey (C.-B.) CanExpo Éditeurs, 1983; Statistique Canada.
Revue statistique du Canada. Mensuelle. No 11-003 au catalogue.

D'après le tableau 8, à quelle époque le Canada semble-t-il avoir fait un grand pas vers les États-Unis en matière de commerce, plutôt que vers le Royaume-Uni? À votre avis, pourquoi ce pas a-t-il été décisif?

dépression. Les dépenses chutèrent d'une façon spectaculaire, la production s'effondra et les travailleurs perdirent leur emploi sans espoir de pouvoir en trouver un autre. La situation déjà catastrophique fut aggravée par la dramatique sécheresse qui fut un véritable fléau pour les agriculteurs de l'Ouest. Autre facteur de gravité, l'ampleur de la crise qui était à l'échelle de la planète.

Tel était le climat dans lequel les gouvernements s'efforçaient de trouver le moyen d'accroître la production et de créer des emplois. Mais que faire? Favoriser les exportations? On ne pouvait guère y compter dans les années 30. Était-il préférable d'élever des barrières douanières pour inciter la population à acheter les produits nationaux? Bien des pays adoptèrent la solution du protectionnisme. Il est difficile d'affirmer s'ils eurent tort ou raison. Il est cependant intéressant de souligner qu'au cours de la crise du début des années 80, plusieurs pays se sont prononcés en faveur de mesures visant à empêcher le retour au protectionnisme. Apparemment, la balance semble avoir penché vers la liberté des échanges en période de crise économique. Mais revenons plutôt aux années 30 et 40.

La Deuxième Guerre mondiale fut le facteur de relance de la production. Elle eut également pour effet de ruiner l'Europe. Lorsque l'heure de la reconstruction sonna en Europe, les pays du vieux continent devinrent des marchés accessibles aux produits canadiens et américains.

Mais les pays dont les économies retrouvaient de la vigueur avaient tendance à adopter des mesures protectrices à leur tour, d'où un ralentissement des

échanges internationaux et du développement économique.

C'est dans ce climat qu'un certain nombre de pays se réunirent pour négocier des accords de réduction des entraves au commerce international. Ils signèrent le traité du G.A.T.T. ou **Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce** (General Agreement on Tariffs and Trade).

Le G.A.T.T. fait l'objet d'une étude plus détaillée par la suite, mais disons que d'une manière générale, il permet aux nations participantes de se réunir périodiquement pour négocier les mesures visant à réduire les barrières douanières et à développer le commerce international.

Le Canada a été un des premiers pays favorables au G.A.T.T. Nous en avons été un membre actif et nous en avons appuyé les négociations permanentes. Du fait de sa participation au G.A.T.T., le Canada doit, comme toutes les autres nations signataires du traité, qui participent aux discussions, s'engager à réduire progressivement ses politiques protectionnistes.

À mesure que notre économie se développe, que les marchés étrangers comme ceux de la ceinture du Pacifique prennent de l'expansion, que les négociations du G.A.T.T. se poursuivent et que la situation internationale évolue, le Canada est confronté à de nombreux choix, décisions et options. Nous devons notamment décider dans quelle direction nous devons concentrer nos efforts de développement de nos associations et relations commerciales. Nous examinerons ces options commerciales dans le chapitre suivant.

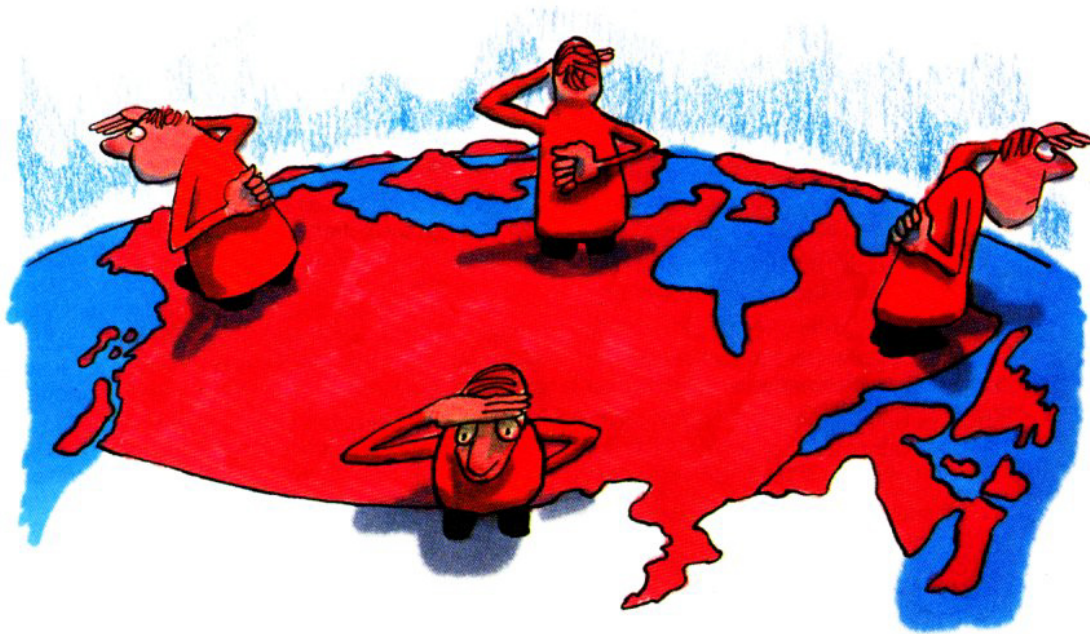
■ DATES IMPORTANTES DANS L'HISTOIRE DU COMMERCE AU CANADA

- | | |
|-----------|---|
| 1846 | L'adoption du libre-échange par la Grande-Bretagne met fin à la situation privilégiée du Canada dans l'ancien système colonial britannique avec ses préférences tarifaires et ses marchés maritimes. Les négociants américano-britanniques cherchent à obtenir un traitement préférentiel comparable avec les États-Unis. |
| 1854 | Négociation du Traité de réciprocité. Les colonies qui allaient former la Confédération jouissent du libre-échange avec les États-Unis pour certaines ressources naturelles et produits agricoles. |
| 1866-1876 | Le Canada cherche en vain à obtenir de meilleures conditions d'accès aux marchés américain et britannique. |
| 1873 | Crise mondiale. |
| 1879 | Dans le cadre de la Politique nationale de Sir John A. Macdonald, le Canada adopte une politique de tarifs élevés comme le firent la plupart des nations marchandes. Le Canada tente, sans succès, de convaincre la Grande-Bretagne d'établir une discrimination à l'égard des pays qui ne font pas partie de l'Empire. |
| 1892 | Création du Service des délégués commerciaux. |
| 1897 | Le Canada accorde une préférence pour les produits britanniques, ce qui deviendra plus tard le système préférentiel du Commonwealth. Mais la Grande-Bretagne n'en fait pas autant et parce que celle-ci avait négocié pour le Canada des accords commerciaux avec de nouveaux partenaires, des pays comme l'Allemagne ripostent au système préférentiel britannique en imposant des droits de douane maximum sur les produits canadiens. |
| 1907 | Le Canada adopte une structure tarifaire qui prévoit trois types de tarifs : <ul style="list-style-type: none">• le tarif préférentiel britannique dont jouissent les produits de la Grande-Bretagne et des pays de l'Empire, et qui a les taux les plus bas;• le tarif moyen dont les taux sont inférieurs à ceux du tarif général et que l'on pouvait étendre à n'importe quel pays par arrêté en conseil des ministres; |

- le tarif général dont les taux sont les plus élevés et qui s'applique surtout aux importations en provenance des États-Unis, bien que ceux-ci deviennent très vite le meilleur client du Canada.
- 1910 De nouveaux efforts pour obtenir la réciprocité avec les États-Unis aboutissent à un accord commercial semblable à celui de 1854, qui est rejeté aux élections canadiennes de 1911.
- 1919 La Grande-Bretagne cesse progressivement d'adhérer au libre-échange en introduisant de manière sélective des préférences favorisant les pays de l'Empire britannique.
- Les années 20 Le Canada continue de négocier avec des pays qui ne font pas partie de l'Empire, en particulier la France, offrant l'accès au tarif moyen canadien en échange de la clause de la nation la plus favorisée ou d'un traitement semblable.
- Les années 30 Crise mondiale.
- 1930 Aux États-Unis, la loi sur le tarif Hawley-Smoot entraîne d'importantes augmentations tarifaires et l'application d'autres barrières. La Grande-Bretagne fait de même avec d'autres pays du Commonwealth lors d'une conférence sur le commerce tenue à Ottawa en 1932.
- 1934 Les États-Unis adoptent la loi sur les accords commerciaux réciproques et concluent des accords avec les nations les plus favorisées à la suite d'une série de négociations bilatérales. Un accord limité entre le Canada et les États-Unis est signé en 1935.
- 1937-1938 En échange de réductions tarifaires octroyées par les États-Unis, le Canada et la Grande-Bretagne réduisent davantage leurs tarifs pour les produits de provenance américaine. Les États-Unis leur accordent ainsi le taux de la nation la plus favorisée et ils obtiennent des concessions sur les principales exportations canadiennes. Pour la première fois depuis 1866, le commerce entre le Canada et les États-Unis est de nouveau totalement régi par la clause de la nation la plus favorisée; le Canada conserve toutefois ses tarifs préférentiels avec les pays du Commonwealth.
- 1948 Les perturbations qu'a connues le commerce mondial dans les années 30 et 40 font place à un nouveau système préconisé dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.). Le rôle du Canada y est prépondérant.
- Les années 50 On donne la priorité à l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires pour les exportations canadiennes d'équipement industriel, de denrées alimentaires, ainsi que pour certains produits manufacturés, tout en accordant des réductions réciproques sur certains tarifs protégés des industries canadiennes secondaires.
- Les années 60 Le Canada cherche avant tout à obtenir plus facilement tous les produits manufacturés tout en réduisant progressivement la protection de ses industries secondaires. Des négociations successives du G.A.T.T. permettent de compléter la libéralisation multilatérale du commerce par deux importants accords bilatéraux avec les États-Unis : l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile et, dans une moindre mesure, l'Entente canado-américaine pour le développement et le partage du matériel de défense. L'importance des tarifs préférentiels pour les pays du Commonwealth diminue.
- Les années 70 Des accords bilatéraux de commerce non préférentiels et de coopération économique sont signés avec la Communauté économique européenne (CEE) et avec un certain nombre d'autres pays. Les pourparlers du "Tokyo Round" dans le cadre du G.A.T.T. entraînent des réductions importantes des barrières tarifaires dans le monde.
- Les années 80 À la suite du "Tokyo Round", les tarifs continuent de diminuer et on a recours de plus en plus aux barrières non tarifaires. En raison de l'augmentation des exportations canadiennes vers les États-Unis, les discussions reprennent sur les propositions de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que sur d'autres options commerciales pour le Canada.

CHAPITRE VIII

LES PARTENAIRES COMMERCIAUX DU CANADA — LES DIFFÉRENTES OPTIONS



Dans quelle direction cherchons-nous les possibilités de commerce les plus favorables pour le Canada?

Les sociétés qui cherchent à vendre leurs produits à l'étranger peuvent négocier directement avec les acheteurs étrangers, l'accord se faisant entre le producteur et l'acheteur, sans intermédiaire. Mais les gouvernements peuvent intervenir dans ces négociations de différentes façons. Les deux principaux modes d'intervention consistent à aider les sociétés à commercialiser leurs produits et à négocier des accords commerciaux avec un seul pays étranger ou un groupe de pays offrant un avantage commercial aux producteurs.

Un certain nombre d'ententes ou de blocs commerciaux ont été constitués dans le monde. Les pays qui en sont membres s'engagent à s'accorder réciproquement des privilèges commerciaux.

La Communauté économique européenne (CEE), que l'on désigne le plus souvent en Europe par l'expression Marché Commun, en est un exemple. Dix pays d'Europe ont décidé d'un commun accord de faciliter la circulation des marchandises entre eux. Ils ont également adopté des tarifs extérieurs communs pour certains biens et services provenant de pays situés hors du Marché Commun.

Le tableau 9 donne la liste des pays membres de la CEE et le nom d'autres blocs commerciaux.

Les pays membres de tels blocs bénéficient toujours d'avantages commerciaux inaccessibles aux pays tiers.

Vous remarquerez que le Canada n'est pas membre d'un de ces blocs. Le gouvernement canadien signe individuellement des accords commerciaux avec des pays étrangers. Il n'est pour le moment signataire d'aucun pacte commercial officiellement établi.

Il a été proposé que le Canada, les États-Unis et le Mexique créent un marché commun d'Amérique du

Nord sur le modèle de la CEE. Selon un tel accord, les biens et les services franchiraient les frontières séparant ces pays sans être assujettis à des restrictions douanières. Il a été également proposé que les pays d'Amérique du Nord et ceux de la ceinture du Pacifique signent une entente commerciale. Rien n'a été fait jusqu'à présent pour concrétiser ces idées.

Les blocs commerciaux peuvent certainement être utiles aux pays qui en sont membres, mais ils présentent aussi des inconvénients. En effet, le pays qui appartient à un bloc commercial risque de perdre une partie de son indépendance puisque les pays qui en font partie peuvent être tenus de participer aux discussions économiques avec d'autres pays collectivement et non pas individuellement.

En outre, lorsque ces blocs accordent des avantages commerciaux aux pays qui en font partie, ils placent par le fait même, les pays tiers dans une position désavantageuse. Par réaction, ces pays peuvent entraver l'importation des biens provenant des pays membres du bloc.

La participation à de telles associations commerciales officielles présente des avantages comme des inconvénients. Le Canada devra certainement décider un jour ou l'autre s'il doit ou non devenir membre d'une communauté économique. Il faudra alors évaluer avec le plus grand soin ces avantages et ces inconvénients.

Il existe trois grands systèmes de regroupement de pays selon des principes de traitement préférentiel réciproque et de discrimination à l'égard des pays non membres.

- **La zone de libre-échange** : une telle association d'états a pour but d'éliminer tous les obstacles tarifaires entre les pays membres de la zone. Les

Tableau 9
PRINCIPAUX BLOCS COMMERCIAUX DU MONDE

AELE:	Association européenne de libre-échange <i>Membres:</i> Autriche, Islande, Norvège, Portugal, Suède, Suisse <i>Membre associé:</i> Finlande
ALALE:	Association latino-américaine de libre-échange <i>Membres:</i> Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela
ANCOM:	Groupe régional des Andes <i>Membres:</i> Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou, Venezuela
ASEAN/ ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-est <i>Membres:</i> Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande
BENELUX:	Belgique-Nederland-Luxembourg <i>Membres:</i> Belgique, Pays-Bas, Luxembourg
CARICOM:	Communauté des Antilles <i>Membres:</i> Antigua, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Jamaïque, Montserrat, St-Kitts-Nevis-Anguilla, Ste-Lucie, St-Vincent-Grenadines, Trinidad-Tobago <i>Membre associé:</i> Bahamas
ECOWAS:	Union douanière des États de l'Afrique de l'Ouest <i>Membres:</i> Bénin, Bourkina Fasso (anciennement Haute-Volta), Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo
CEE:	Communauté économique européenne <i>Membres:</i> Belgique, Danemark, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni
MCAC:	Marché commun d'Amérique centrale <i>Membres:</i> Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Salvador

états conservent cependant leurs propres tarifs douaniers applicables aux importations provenant des pays tiers. L'Association européenne de libre-échange (AELE) est un exemple de ce genre de communauté.

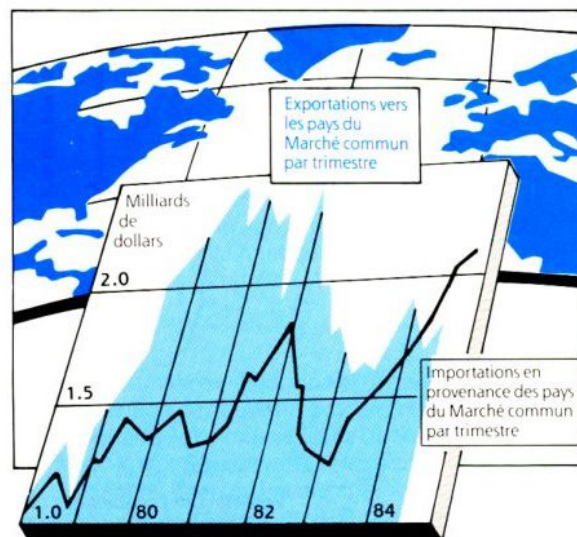
- **L'union douanière :** contrairement à la zone de libre-échange, les membres de l'union douanière appliquent tous un tarif commun extérieur pour les importations provenant de pays qui ne font pas partie de l'union.
- **Le marché commun :** ce genre d'organisation va plus loin que l'union douanière. Comme dans le cas de cette dernière, il y a libre circulation des marchandises entre les pays membres du marché (pas de barrières douanières). On permet en outre la libre circulation de tous les moyens de production comme les capitaux et la main-d'œuvre.

Le marché commun est certainement la forme d'association économique la plus complète qui puisse exister entre plusieurs pays.

Bien que l'on désigne la Communauté économique européenne par l'expression Marché Commun, il s'agit en réalité d'une union douanière qui souhaite un véritable marché commun.

Il est bien évident que les exportateurs canadiens veulent concentrer leurs efforts d'exportation vers les parties du monde où ils ont le plus de chances de réaliser de bonnes affaires. Examinons les trois principales options qui s'offrent au Canada.

Graphique 8
LE COMMERCE DU CANADA
AVEC LE MARCHÉ COMMUN

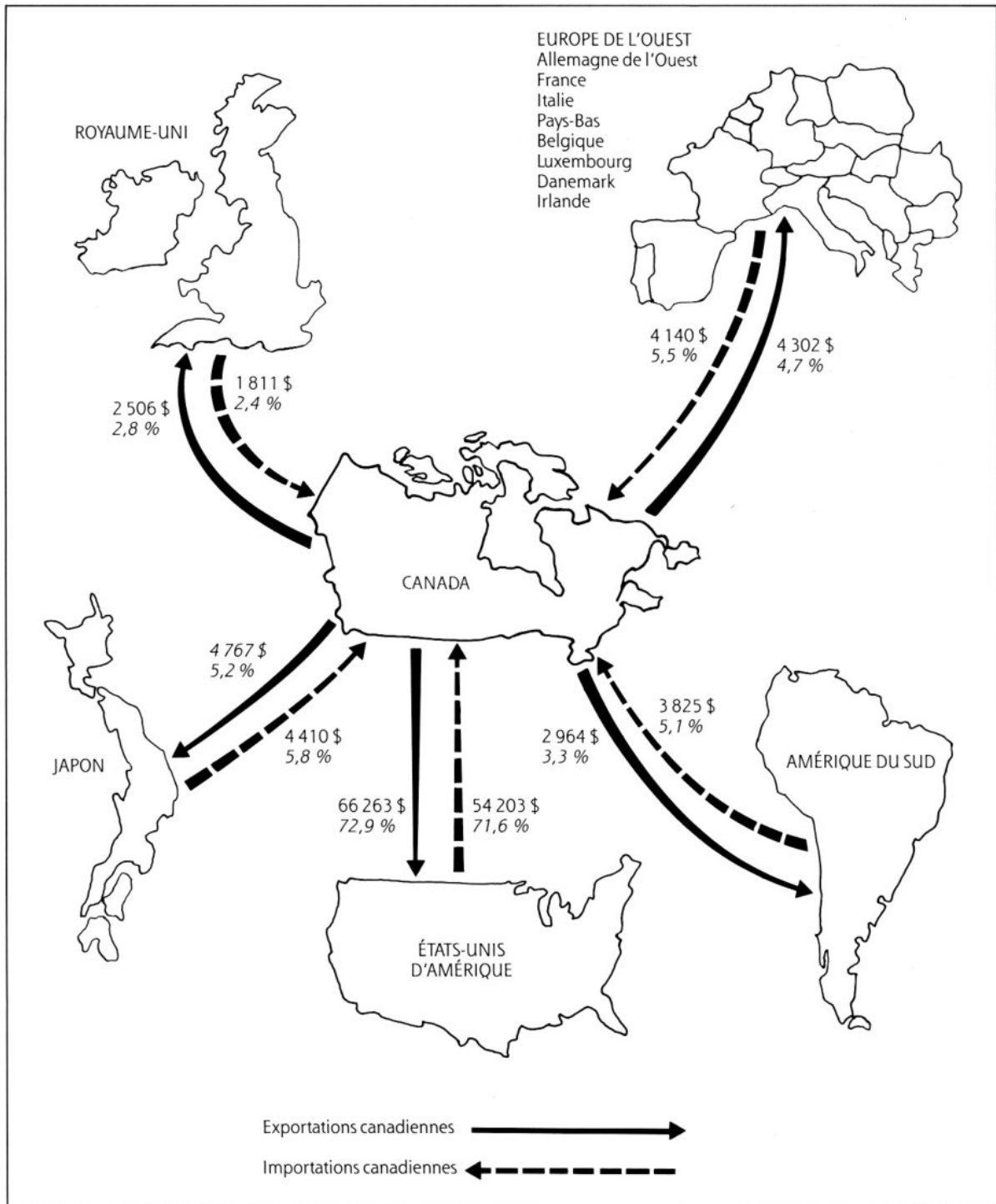


Cansim-Telechart

Modification de l'équilibre : Le Canada importe maintenant beaucoup plus des pays du Marché Commun qu'il n'exporte vers eux — 2,1 milliards de dollars en importations pour le second trimestre de cette année, contre 1,8 milliard de dollars en exportations.

“Nos achats européens dépassent nos ventes aux pays du vieux continent” de Anne Auman, dans **The Toronto Star** du 23 août 1984.

IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE MARCHANDISES AU CANADA POUR 1983 (En millions de dollars)



Source : Statistique Canada, **Sommaire du commerce extérieur**, 65-001

Thexton James, **Made in Canada, Economics for Canadians**. Toronto : Oxford University Press, 1981.

■ L'Europe

Le Canada est étroitement lié à l'Europe par son histoire. Nombreux sont les Canadiens qui ont émigré d'Europe ou qui ont une ascendance européenne. Notre passé a été fortement lié à l'histoire de la Grande-Bretagne et à celle de la France. Bien des Canadiens ont combattu en Europe au cours des deux conflits mondiaux. Enfin l'Europe est pour les Canadiens un lieu de tourisme favori.

Le Canada a également noué des liens économiques étroits avec l'Europe. Mais nous devons nous demander si nos échanges commerciaux avec l'Europe ont un avenir prometteur.

Le Canada continue de faire partie du Commonwealth britannique mais n'a plus de relations commerciales particulières avec la Grande-Bretagne. De telles relations sont encore plus exclues depuis que la Grande-Bretagne a décidé d'entrer dans le Marché commun d'Europe et est devenue officiellement membre de la Communauté économique européenne. Comme les biens et services circulent entre les pays européens sans être entravés par des barrières douanières (quoique quelques barrières non tarifaires subsistent encore), et comme le Canada n'est pas membre de la CEE, il lui est par conséquent de plus en plus difficile d'accroître ses exportations vers l'Europe.

On pourrait comparer les relations que le Canada entretient avec la Communauté économique européenne à un costume vieux mais bien coupé — pas voyant mais confortable. . . La CEE continuera d'être un partenaire important, mais son importance diminuera dans l'activité commerciale globale du Canada. (Malgré les difficultés que le Canada a connues avec la CEE), les entreprises canadiennes ont eu quelque succès sur le marché européen au cours des dernières années pour les télécommunications, les véhicules automobiles et les pièces détachées, les machines, et le matériel de bureau.¹⁸

— The Globe and Mail, Toronto

Le Canada exporte néanmoins encore vers les pays d'Europe, comme le montre le graphique 8. Mais du fait de l'existence de la CEE, les possibilités d'exportation vers ce continent s'amenuiseront probablement à l'avenir. Des occasions d'exportation particulières ne manqueront pas de se présenter, mais compte tenu de celles qui existent ailleurs dans le monde, il est peu probable que le Canada s'efforce principalement de développer ses exportations vers l'Europe.

■ La ceinture du Pacifique

La **ceinture du Pacifique** est la zone économique qui connaît la croissance la plus rapide du monde. Elle comprend, entre autres, le Japon, la Corée du Sud, Singapour et Hong Kong. Consultez le glossaire pour avoir la liste complète des pays qui la constituent. Cette

Tableau 10

EXPORTATIONS CANADIENNES PAR DESTINATION

À l'exception des réexportations

	1983 millions \$	1983 contre 1973 % de modification
États-Unis	64 461	+ 287 %
Japon	4 734	+ 162 %
Grande-Bretagne . .	2 446	+ 54 %
Union soviétique . .	1 762	+ 506 %
Chine	1 605	+ 487 %
Allemagne		
de l'Ouest	1 156	+ 162 %
Pays-Bas	953	+ 239 %
Belgique-		
Luxembourg	696	+ 146 %
France	627	+ 197 %
Brésil	598	+ 420 %
Corée du Sud	555	+ 789 %
Italie	546	+ 86 %
Algérie	448	+ 1 529 %
Australie	438	+ 105 %
Mexique	375	+ 216 %
Autres	7 026	+ 225 %
TOTAL (chiffres des douanes) . . .	88 426	+ 256 %

"Des pas de géants faits par le commerce au cours d'une décennie". **The Financial Post** du 31 mars 1984.

D'après le tableau 10, vers quel pays nos exportations ont-elles augmenté le plus depuis 1973? Pouvez-vous expliquer pourquoi? Quels pays figurant dans ce tableau comme principaux destinataires de nos exportations n'apparaissent pas dans le tableau 11 comme principales sources de nos importations? Pourquoi?

partie du monde offre d'excellentes occasions d'exportation pour le Canada.

Mais les difficultés sont nombreuses. D'une part, nous connaissons peu les langues qui y sont parlées et d'autre part les méthodes commerciales y sont souvent

La performance extraordinaire du Japon, l'apparition de nouveaux pays exportateurs importants — comme la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, Singapour — et les signes semblables (bien qu'encore assez locaux) d'une croissance industrielle dans d'autres pays du Sud-Est asiatique — la Malaisie, les Philippines, l'Indonésie et la Thaïlande — nous portent à croire qu'au 21^e siècle, la ceinture du Pacifique pourrait bien être un centre d'activités économiques et commerciales comparable au bassin de l'Atlantique Nord.¹⁹

— Conseil économique du Canada

Tableau 11

SOURCES DES IMPORTATIONS CANADIENNES

	1983 millions \$	1983 contre 1973 % de modification
États-Unis	54 203	+ 228 %
Japon	4 410	+ 336 %
Grande-Bretagne	1 811	+ 80 %
Allemagne		
de l'Ouest	1 576	+ 160 %
Mexique	1 079	+ 1 196 %
Venezuela	1 014	+ 94 %
Taïwan	926	+ 465 %
France	841	+ 157 %
Hong Kong	821	+ 647 %
Italie	798	+ 225 %
Corée du Sud	791	+ 774 %
Iran	527	+ 300 %
Brésil	499	+ 473 %
Suède	416	+ 150 %
Suisse	409	+ 247 %
Autres	5 573	+ 158 %
TOTAL (chiffres des douanes)	75 694	+ 225 %

"Des pas de géants faits par le commerce au cours d'une décennie". **The Financial Post** du 31 mars 1984.

D'après le tableau 11, en provenance de quel pays nos importations ont-elles augmenté le plus de 1973 à 1983? Pouvez-vous expliquer pourquoi ces importations ont été si rapides? En provenance de quel pays nos importations ont-elles augmenté le moins? Pourquoi? Avec les renseignements fournis, calculez la valeur de nos importations venant du Japon en 1973.

différentes des nôtres. Mais les Canadiens apprennent à négocier des accords commerciaux avec les pays de la ceinture du Pacifique.

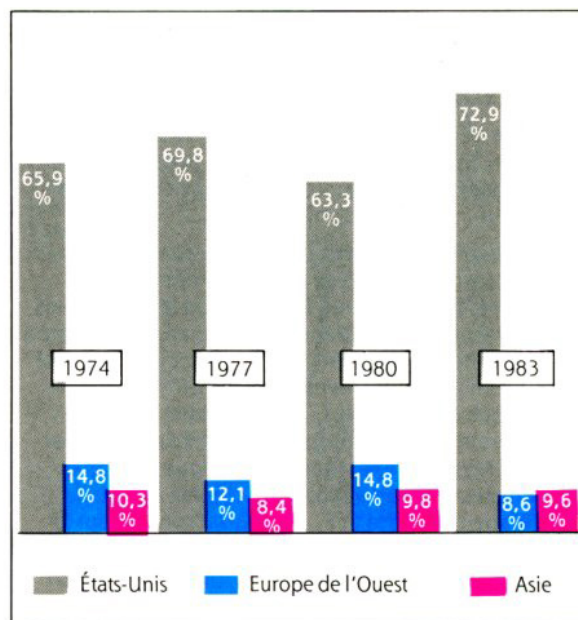
Il faut tenir compte aussi d'un autre facteur : la concurrence acharnée à laquelle nous devons faire face dans cette partie du monde. Le Japon y est une puissance économique importante. Ce pays est nettement avantagé par rapport au Canada et aux États-Unis dans le domaine des échanges commerciaux dans cette partie du monde et ailleurs. Le Canada réussira peut-être à accroître ses exportations vers cette partie de la planète, mais ce ne sera pas un jeu d'enfants.

Ajoutons que les services commerciaux du Canada n'y sont pas aussi bien organisés qu'en Europe et aux États-Unis. Le commerce avec l'Orient passe inévitablement par l'installation de bureaux et l'établissement de relations. Mais on ne se fait pas des relations du jour au lendemain et le rendement d'un tel investissement est parfois réalisé à très long terme.

Pour conclure, disons que le Canada ne peut pas se permettre de négliger les pays en expansion de la ceinture du Pacifique. Ils offrent pour nos exportations des occasions croissantes de développement et le Canada

Graphique 9

EXPORTATIONS VERS LES PRINCIPAUX CLIENTS EN POURCENTAGE



Source : Statistique Canada

"Le développement économique de la ceinture du Pacifique fait chavirer notre économie", dans **The Toronto Star** du 7 mai 1984.

aurait tout intérêt à rechercher avec dynamisme et diligence les occasions d'échanges commerciaux avec ces pays. Le gouvernement peut y ouvrir des bureaux commerciaux; les entreprises canadiennes peuvent s'y installer et se faire des relations et les exportateurs canadiens peuvent parfaire leur connaissance des traditions, langues, attitudes et préférences propres à cette partie du monde. C'est ainsi que nous arriverons à établir de meilleures relations commerciales avec les pays de la ceinture du Pacifique.

■ Les États-Unis

Les États-Unis sont de loin notre principal partenaire commercial. Nous vendons plus de 70 pour cent de nos produits d'exportation aux États-Unis. Comment expliquer cette situation?

Plusieurs des raisons sont évidentes. Les États-Unis sont le pays le plus proche du Canada. Il est donc moins coûteux d'acheminer des biens et des services vers les États-Unis que vers d'autres pays. L'anglais est parlé dans les deux pays. Nos préférences et nos goûts sont semblables à ceux de nos voisins. Par conséquent, nos producteurs peuvent vendre les mêmes produits sur les deux marchés.

De plus, nous entretenons avec les États-Unis des relations qui dépassent le cadre du simple voisinage. Elles sont parmi les plus cordiales qui puissent exister. Il est donc tout à fait normal que nous fassions du commerce ensemble.

Si nous recherchons l'intensification des échanges commerciaux avec les États-Unis, c'est en grande partie

parce que ce pays offre un marché immense puisque sa population est dix fois plus importante que la nôtre. Ce pays qui se range parmi les nations les plus riches du monde se trouve justement au sud de notre frontière. Le principal avantage de l'immensité du marché américain réside évidemment dans le fait que si les exportateurs canadiens réussissent à y vendre leurs produits, ils peuvent accroître leur production et arriver à des économies d'échelle. Ils sont alors en mesure de baisser leurs prix et donc d'accroître la compétitivité des produits canadiens sur les autres marchés mondiaux.

Mais certains considèrent à l'heure actuelle que le Canada devrait cesser de concentrer ses efforts sur les États-Unis, sans pour cela leur tourner le dos, pour porter son attention ailleurs. Comment expliquer un tel raisonnement?

Bien que les États-Unis soient une des premières nations commerçantes du monde, ils perdent actuellement du terrain alors que d'autres pays, comme le Japon, en gagnent. Voilà pourquoi certains considèrent que le Canada devrait concentrer ses efforts sur ces pays en plein développement.

En second lieu, les États-Unis ont eu tendance, en période de difficultés économiques, à essayer de protéger leurs industries. Les méthodes employées peuvent varier, mais elles aboutissent toutes à des mesures visant à décourager l'achat de biens et de services provenant de l'étranger. En cette période d'évolution, on peut citer à titre d'exemple le cas de l'industrie sidérurgique. Aux États-Unis, la sidérurgie a cessé d'être compétitive et a connu des moments difficiles. Des pressions ont été exercées sur le gouvernement américain afin de limiter les importations d'acier.

Ceux qui considèrent que le Canada devrait s'empresse de se tourner vers d'autres marchés évoquent le risque d'un protectionnisme croissant de la part des États-Unis. Si nous mettons tous nos œufs dans le même panier, cela risque de nous coûter cher. D'où l'importance de l'élargissement de nos marchés.

Le commerce entre le Canada et les États-Unis s'est maintenu à 119 milliards de dollars en 1983, ce qui dépasse les échanges entre deux autres pays du monde, quels qu'ils soient. Je doute que beaucoup d'entre nous ici présents puissent envisager un tel chiffre. Les États-Unis absorbent une part de plus en plus grande de toutes les exportations canadiennes; cette part était de 73 % pour 1983. Ces statistiques confirment nettement l'importance des États-Unis et d'une forte reprise de nos échanges commerciaux. Elles soulignent également notre vulnérabilité.²⁰

— D.H. Burney, sous-ministre adjoint,
Direction américaine à l'atelier fédéral-provincial sur le commerce avec les États-Unis

Comptons-nous trop sur les États-Unis pour écouler nos exportations? Qu'en pensez-vous? Quelle que soit notre décision, les États-Unis continueront certainement d'être notre principal partenaire commercial dans un avenir prévisible.

■ Autres possibilités de commerce international

L'Europe, les États-Unis et les pays de la ceinture du Pacifique offrent apparemment des possibilités d'exportation considérables. Mais le Canada peut envisager bien d'autres débouchés pour ses produits, ce qu'il fait déjà d'ailleurs.

L'Inde, du fait de sa très forte population, n'est-il pas un pays vers lequel le Canada pourrait exporter? Et n'est-ce pas la même chose pour le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud et l'Afrique? Il est certainement possible de développer le commerce vers ces parties du globe. Mais l'exploitation de ces marchés risque de ne pas être aussi simple que dans les autres parties du monde déjà étudiées.

Dans certains cas, il faut tenir compte de facteurs politiques. L'Union soviétique et les pays d'Europe de l'Est (les principaux membres du **COMECON**) par exemple, ont tendance à favoriser les échanges commerciaux entre eux plutôt qu'avec les pays non signataires de l'accord. C'est d'ailleurs pour cette raison que les accords d'exportation de blé par le Canada vers des pays comme l'Union soviétique retiennent tellement l'attention. Il reste qu'il est difficile de vendre des produits moins indispensables que le blé.

Un autre facteur entre en jeu, celui du revenu et de la capacité d'achat. Ainsi les États-Unis et le Japon ont un niveau de vie élevé et leur population a les moyens d'acheter de nombreux biens et services. Par contre, dans bien des **pays en voie de développement**, le niveau de vie n'est pas très élevé et la population dispose souvent d'un revenu discrétionnaire très limité. Cette réalité constitue un obstacle majeur aux exportations vers ces pays. Il est cependant possible, dans les pays où la population est relativement pauvre, d'accroître nos exportations par l'entremise de leur gouvernement qui s'efforce souvent de relever le niveau de vie général. On connaît assez mal le travail effectué un peu partout dans le monde par des ingénieurs canadiens et autres membres de professions libérales dans ces pays en voie de développement. Les services qu'ils offrent sont parmi nos exportations les plus compétitives. Comme de tels services ne peuvent être ni emballés ni expédiés, on les désigne parfois par le terme **invisibles**. Mais cela ne diminue en rien leur importance. Il est fréquent que nos sociétés de génie et d'autres domaines professionnels obtiennent des contrats importants et, par leurs efforts, tracent ainsi la voie dans laquelle d'autres entreprises canadiennes peuvent s'engager.

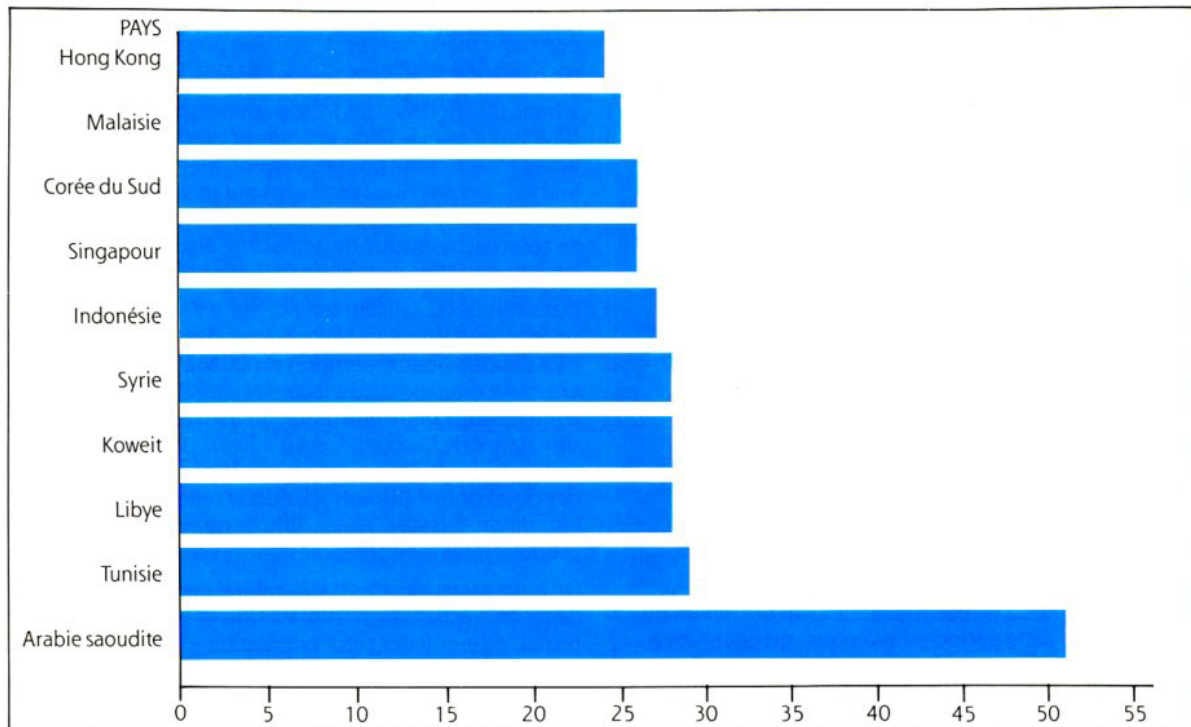
Les dernières années ont vu grossir notre commerce avec les pays en voie de développement, bien qu'il demeure relativement modeste par rapport à l'ensemble de notre commerce. . . Cette tendance devrait se maintenir au cours des dix prochaines années, alors que les pays en voie de développement atteindront des niveaux de croissance plus élevés et joueront un rôle de plus en plus actif dans l'échange international des biens et des services.²¹

— Ministère des Affaires extérieures du
Canada

Graphique 10

LES DIX MARCHÉS À PLUS FORTE CROISSANCE ENTRE 1970 ET 1980

Importations de produits manufacturés



Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario. Direction de l'analyse et la politique commerciale. **Ontario Exports Mean Jobs.** Toronto : Ministère de l'Industrie et du Commerce, non daté.

Le graphique 10 montre les marchés dont la croissance a été la plus rapide entre 1970 et 1980. Les calculs ont été effectués en comparant les augmentations des importations de produits manufacturés dans les différents pays. Combien de ces pays voit-on dans le tableau 10 à destination desquels nous exportons? Quelles sont les conséquences de cette situation pour le Canada?

Il est bon de souligner, à propos de la capacité économique future de ces nations en voie de développement, que si elles pouvaient relever leur niveau de vie, l'aide qu'elles reçoivent de l'étranger pourrait être remplacée par des ventes à l'exportation. Ces nations pourraient ainsi acheminer vers les marchés mondiaux davantage de produits et de compétences. Les pays industrialisés ont intérêt à aider les pays en voie de développement non seulement pour des raisons humanitaires mais aussi pour des raisons économiques.

Mais il est malheureusement apparu au cours des années 80 qu'il était risqué de faire du commerce avec de nombreux pays. Comme nous l'avons déjà vu, les pays qui ont des dépenses supérieures au revenu généré par leur économie ont du mal à payer leurs achats. Ils doivent souvent contracter de très gros emprunts auprès d'autres pays pour payer leurs dettes. On désigne les pays dans cette situation par l'expression **pays débiteurs**. Le Brésil, le Mexique, et bien d'autres, sont des pays qui ont effectué de gros emprunts auprès des banques étrangères, d'autres pays et du **Fonds monétaire international (FMI)**.

Nombreuses sont ces nations qui ont été dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes conformément

au calendrier établi. Il se trouve qu'une grande partie du revenu de ces pays est affectée au paiement de l'intérêt sur les dettes. Cette situation entraîne deux conséquences importantes. En premier lieu, lorsque ces pays doivent consacrer une forte partie de leurs revenus au paiement d'intérêts sur leurs dettes, ils ne peuvent pas l'affecter à l'achat de produits exportés par d'autres pays. Ils ne peuvent pas non plus utiliser leurs revenus pour développer leur économie.

En second lieu, si ces nations ne remboursent pas leurs dettes, les institutions qui auront consenti les prêts un peu partout dans le monde, seront durement touchées. Le défaut de remboursement d'un prêt important pourrait certainement avoir des conséquences graves pour l'économie mondiale. Le FMI et bien d'autres encore, font des efforts considérables pour aider ces pays à rembourser leurs dettes.

Pour résumer nos propos, disons que bien des régions du monde offrent des débouchés intéressants pour nos exportations et plusieurs sont d'ailleurs déjà une réalité. Quelle devrait donc être notre stratégie? Il est évident que le Canada doit continuer à développer ses relations commerciales avec les États-Unis puisque c'est le lieu de destination de plus de 70 % de nos exportations. Et tout

porte à croire que les États-Unis seront le marché capable d'offrir les plus grandes occasions d'accroissement des exportations à court terme. Les débouchés à long terme s'annoncent très intéressants dans le cas des pays de la ceinture du Pacifique. Mais comment faut-il procéder? Sommes-nous en mesure d'exploiter efficacement les deux marchés simultanément? Pouvons-nous développer notre commerce avec l'Europe? L'effort à consacrer au développement du commerce dans les différentes parties du monde constitue un problème fondamental pour le Canada.

À l'examen des efforts du Canada en vue d'accroître ses exportations, la question du **libre-échange** reviendra fréquemment. Certains considèrent que la meilleure façon pour le Canada de développer rapidement ses exportations serait de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis. À l'heure actuelle, le Canada ne peut pas vendre certains de ses biens et de ses services aux États-Unis à cause des barrières tarifaires et non tarifaires imposées par les Américains. L'inverse est également vrai pour les exportations américaines vers le Canada. Si nos deux pays décidaient de supprimer ces barrières afin de permettre la libre circulation des biens et des services de part et d'autre de la frontière commune, nos deux pays ne s'en porteraient peut-être que mieux.



DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

À votre avis, sur quels marchés potentiels d'exportation le Canada devrait-il porter ses efforts?

Reste à savoir si le Canada devrait conserver quelques barrières protectrices contre certains produits américains ou les supprimer. Nous reviendrons prochainement sur cette question.

CHAPITRE IX

LE CADRE GLOBAL DU COMMERCE INTERNATIONAL

■ G.A.T.T.: ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE

Le G.A.T.T. est un accord international signé initialement par 23 pays. Son objectif était, et il l'est toujours, d'arriver à la réduction des entraves au commerce par la voie d'ententes réciproques. À l'heure actuelle, quelque 90 pays ont signé le traité du G.A.T.T. et participent aux négociations.

À quoi peut-on attribuer la création du G.A.T.T.? Pendant la crise des années 30, de nombreux pays ont adopté des politiques commerciales restrictives dans le but de protéger leurs producteurs nationaux. Après la Seconde Guerre mondiale, alors que de nombreux pays s'engageaient sur la voie de la reconstruction, les diplomates s'efforcèrent de trouver le moyen d'éviter un retour aux politiques protectionnistes des années 30.

Un premier groupe de pays, dont le Canada, décidèrent d'établir le G.A.T.T., traité qui fut négocié en 1947 et entra en vigueur en janvier 1948. Le G.A.T.T. vise deux principaux objectifs : élaborer un code de réglementation des relations commerciales entre les pays et donner l'occasion aux pays signataires de discuter des problèmes commerciaux et d'y apporter des solutions.

Le G.A.T.T. est une sorte d'accord contractuel à l'amiable puisqu'en signant le traité, les pays s'engagent à en respecter les règles. Mais si un pays s'avise d'agir de façon contraire à l'accord, le G.A.T.T. ne pourra pas lui imposer de sanctions ni le forcer à se conformer aux règles de l'entente puisqu'il ne s'est pas doté de moyens lui permettant d'agir de la sorte. Pourquoi alors les pays respectent-ils ces règles? Un certain nombre de raisons expliquent ce respect.

Tableau 12

PAYS AYANT PARTICIPÉ AU "TOKYO ROUND" DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Algérie	Égypte	Paraguay
Afrique du Sud	Équateur	Pérou
Argentine	Espagne	Philippines
Australie	États-Unis d'Amérique	Pologne
Autriche	Éthiopie	Portugal
Bangladesh	Finlande	Roumanie
Bénin	Gabon	Royaume-Uni (au nom des dépendances)
Birmanie	Ghana	Salvador
Bolivie	Grèce	Sénégal
Botswana	Guatemala	Singapour
Brésil	Haïti	Somalie
Bulgarie	Honduras	Soudan
Burundi	Hongrie	Sri Lanka
Cameroun	Islande	Suède
Canada	Inde	Suisse
Chili	Indonésie	Swaziland
Colombie	Iran	Tanzanie
Communautés européennes et états membres	Iraq	Tchécoslovaquie
Allemagne (République fédérale d')	Israël	Thaïlande
Belgique	Jamaïque	Togo
Danemark	Japon	Tonga
France	Kenya	Trinité-et-Tobago
Irlande	Madagascar	Tunisie
Italie	Malaisie	Turquie
Luxembourg	Malawi	Uruguay
Pays-Bas	Mali	Venezuela
Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord	Malte	Viêt-nam
Congo	Maurice (île)	Yémen du Sud
Corée (république de)	Mexique	Yougoslavie
Costa Rica	Nicaragua	Zaïre
Côte d'Ivoire	Nigeria	Zambie
Cuba	Norvège	
Dominicaine (république)	Nouvelle-Zélande	
	Ouganda	
	Pakistan	
	Panama	
	Papouasie-Nouvelle Guinée	

Association des manufacturiers canadiens. Négociations commerciales multilatérales de 1973 à 1979, résumé des accords tarifaires. Toronto : AMC, 1979.

Tableau 13

**MOYENNES* DES TARIFS SUR LES
IMPORTATIONS INDUSTRIELLES (À
L'EXCLUSION DU PÉTROLE) AVANT ET APRÈS LA
MISE EN PLACE DES ACCORDS DU "TOKYO
ROUND" POUR LA COMMUNAUTÉ
EUROPÉENNE ET NEUF AUTRES PAYS
INDUSTRIALISÉS**

	Moyennes des tarifs		Taux de réduction
	Avant le "Tokyo Round"	Après le "Tokyo Round"	
	(Pourcentage)		
CEE	6,6	4,8	27
Suède	5,2	4,3	23
Norvège	4,2	3,2	23
Suisse	3,2	2,5	23
Autriche	9,0	7,8	13
Finlande	6,0	4,8	20
États-Unis	6,2	4,4	30
Canada	12,7	7,9	38
Japon	5,2	2,6	49
Nouvelle-Zélande ...	22,4	17,6	21

*La comparabilité des niveaux tarifaires et de leur incidence pratique est modifiée par les différences de méthodes d'évaluation aux fins douanières. Les moyennes établies ci-dessus comprennent les articles hors taxes. Vous remarquerez que les moyennes masquent les écarts entre les droits, qui se révèlent plus grands dans certains pays que dans d'autres. Ici, la simple moyenne sur chaque gamme de droits est pondérée par les importations des marchés des nations les plus favorisées.

Source: Trade Policy Research Centre (London), *The World Economy* 2, no. 3 (September 1979), p. 328.

Conseil économique du Canada. **L'amorce d'un redressement, vingtième exposé annuel, 1983.**
Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

D'après le tableau 13, quel est le pays qui a le plus réduit ses droits d'importation depuis le "Tokyo Round" du G.A.T.T.? Quel est celui qui les a le moins réduits? Quel pays, parmi ceux indiqués, a les droits d'importation les plus bas (après le "Tokyo Round")? Quel est celui qui a les droits les plus élevés? Quel est celui qui arrive en seconde place?

En premier lieu, si les pays membres de l'entente ont accepté de signer c'est parce qu'ils approuvent ses objectifs. Il s'ensuit qu'ils sont portés à appuyer ses règles et ses codes et à les respecter. En deuxième lieu, ils signent un contrat selon lequel ils s'engagent à respecter les règles. Un tel engagement ne peut ni être pris à la légère, ni être aisément violé. En troisième lieu, les autres pays peuvent exercer de très fortes pressions sur celui qui enfreint les règles (par exemple, en ayant recours au **dumping**).

Supposons, par exemple, qu'un pays A viole les règles du G.A.T.T. dans le cadre de ses relations commerciales avec un pays B signataire du G.A.T.T. Les autres pays membres du G.A.T.T. pourraient prendre le parti du pays B et imposer des sanctions commerciales au pays A pour l'obliger à respecter les règles. Cette capacité d'exercer

Tableau 14

NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES DU G.A.T.T.

Chronologie	Date	Lieu
1 ^{er}	1947	Genève (Suisse)
2 ^e	1949	Annecy (France)
3 ^e	1951	Torquay (Angleterre)
4 ^e	1956	Genève
5 ^e	1960-62	Genève
6 ^e	1964-67	Genève (a)
7 ^e	1973-79	Genève (b)
(a) Kennedy Round. (b) Tokyo Round.		

L'économie agricole au Canada, vol. 13, no 4, août 1978

des pressions a pour effet de décourager les pays d'enfreindre les règles et codes du G.A.T.T. car la perte des exportations vers les autres pays signataires du traité serait dans la plupart des cas extrêmement onéreuse.

Le G.A.T.T. vise trois principaux objectifs :

- réduire les barrières douanières entre de nombreux pays par la voie de négociations **multilatérales**;
- garantir l'application, sans discrimination et à tous les pays membres, des tarifs et autres politiques; ainsi lorsqu'un pays accorde des concessions commerciales à un autre, tous les autres partenaires commerciaux doivent pouvoir en bénéficier également; c'est ce que l'on appelle la clause de la **nation la plus favorisée**;
- la recherche de la réduction progressive et de l'élimination des barrières non tarifaires.

Tous les pays membres du G.A.T.T. participent à une série de négociations ou "rounds". Ces négociations du G.A.T.T. sont loin de prendre la forme d'un déplacement de deux semaines pour discuter autour d'une table ronde. Les négociations de certaines questions fondamentales peuvent durer plusieurs années. Cela est dû à la minutie, aux difficultés et aux efforts nécessaires pour parvenir à des accords.

Bien qu'un certain nombre de pays, et non des moindres, aient choisi de ne pas participer au G.A.T.T., il reste que cette entente regroupe la majorité des pays responsables du commerce international. Les échanges internationaux peuvent actuellement être attribués à plus des quatre cinquièmes des pays membres du G.A.T.T.

Comment s'explique l'enthousiasme du Canada pour le G.A.T.T. et sa participation active à ses activités? On peut citer plusieurs raisons.

- Étant donné que le Canada constitue à lui seul un marché relativement restreint, il n'est guère en mesure de faire pression sur les autres pays. Si un pays prenait des mesures défavorables à notre commerce, nos représailles n'auraient peut-être pas beaucoup d'effet sur cette nation. Mais si le Canada était victime d'une mesure contraire aux principes du traité du G.A.T.T., il bénéficierait de l'appui des autres membres du G.A.T.T. La position du Canada se trouve ainsi nettement renforcée.

- La clause de la nation la plus favorisée a réussi à empêcher un certain nombre de pays d'adopter des mesures discriminatoires à l'encontre du Canada. Elle a également eu des répercussions positives puisque lorsqu'un membre du G.A.T.T. accorde des conditions commerciales avantageuses à un autre, ces conditions doivent être consenties à tous les membres.
- Grâce au G.A.T.T., il existe un ensemble de règles internationales qui favorisent la stabilité et régissent les relations commerciales.

Le Canada doit participer aux . . . négociations du G.A.T.T. pour deux raisons : premièrement parce que des réductions tarifaires réciproques procureront des avantages économiques importants à tous les participants; deuxièmement parce que si le Canada choisissait de ne pas y participer, l'industrie canadienne se trouverait presque incapable de concurrencer d'autres pays qui — si ces négociations devaient réussir — jouiraient d'une plus grande liberté d'accès aux marchés mondiaux. On ne peut soutenir la non-participation du Canada à ces négociations car les produits canadiens seraient alors l'objet d'une discrimination croissante sur les marchés mondiaux. . . .²²

— Conseil économique du Canada

Bien que le G.A.T.T. soit très utile au Canada, il n'est pas sans lacunes. Les négociations n'ont pas abouti à des résultats très intéressants dans le domaine des barrières non tarifaires. Le contrôle et la gestion des accords commerciaux préférentiels ont été une source de problèmes. Enfin, le G.A.T.T. n'a pas permis d'aboutir à des relations commerciales valables entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement.

Certains considèrent que le G.A.T.T. est désormais dépassé et périmé. D'après eux, la plupart des questions à résoudre concernent deux pays et nous en sommes à l'époque des négociations **bilatérales** et non plus multilatérales.

Les gouvernements ne peuvent pas toujours faire face . . . aux problèmes (commerciaux) dans le cadre actuel du G.A.T.T. (La question) est de savoir s'il y aurait moyen d'améliorer le système de règlement des différends au sein du G.A.T.T. afin de faciliter la recherche de solutions, et si de même les gouvernements estiment qu'il est de leur intérêt de préconiser davantage le système actuel.²³

— Donald McPhail, ambassadeur du Canada, lors d'une assemblée ministérielle du G.A.T.T.

Il reste cependant que le G.A.T.T. continuera à être utile si les négociations portent à l'avenir sur les points suivants :

- l'accroissement des échanges dans le domaine des services (les invisibles) entre les nations;
- les barrières non tarifaires;
- les politiques d'investissement des pays membres (par exemple, la FIRA au Canada);
- le commerce des produits agricoles;
- le commerce des produits de la pêche;
- l'évolution, la diffusion et les répercussions des techniques de pointe;
- les relations commerciales entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement (on parle dans ce domaine d'une manière générale du **dialogue Nord-Sud**, soit les discussions entre les pays industrialisés de l'hémisphère nord et les pays en voie de développement de l'hémisphère sud).

Les principales discussions dans ce contexte porteront sur les barrières non tarifaires. Si on permet leur prolifération, on risque fort d'anéantir une bonne partie du travail accompli lors des négociations antérieures visant à réduire les tarifs douaniers et à accroître les échanges commerciaux.

Pour résumer, disons que le G.A.T.T. a joué un rôle de premier plan, et continuera de le faire, dans la conduite du commerce international.

Protection et protectionnisme

Il faut faire la distinction entre protection et **protectionnisme** lorsque l'on étudie la question de la protection.

La protection est concrétisée par des droits de douane imposés sur certains biens et services d'importation. Le Canada impose des droits de douane protecteurs qui ont été plus nombreux et plus élevés dans le passé qu'actuellement. Le traité du G.A.T.T. autorise la protection de certaines industries. Son principal objectif est d'abaisser les niveaux de protection et il y réussit. Cependant, les pays signataires du G.A.T.T. reconnaissent qu'ils ne peuvent éliminer purement et simplement tous leurs droits de douane.

Le protectionnisme, par contre, reflète essentiellement l'esprit d'une politique. Ainsi le Canada protège certaines industries et cette protection est approuvée par le G.A.T.T. Dans un esprit de protectionnisme, le Canada pourrait agir contrairement aux principes du G.A.T.T. et tenter de relever le niveau de protection en fixant de nouveaux droits de douane ou des barrières non tarifaires ou en les majorant.

Le protectionnisme est donc surtout un principe de politique commerciale. Le but du G.A.T.T. est d'inciter les pays signataires à abandonner le protectionnisme au profit d'une réduction du nombre des barrières douanières et d'un commerce plus libre.

CHAPITRE X

LE DÉBAT SUR LE LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES ÉTATS-UNIS

Lorsque plusieurs pays se réunissent pour discuter de commerce, on dit que leurs discussions sont multilatérales. Lorsque deux pays seulement participent aux discussions, on dit que celles-ci sont bilatérales. Le Canada participe aux négociations du G.A.T.T. mais il traite aussi directement avec d'autres pays. Ainsi, plusieurs séries de négociations ont lieu entre le Canada et les États-Unis sur des politiques commerciales.

Il faut surtout bien comprendre que le Canada ne peut pas prendre seul une décision en matière de politique commerciale. Tout commerce suppose un échange dans les deux sens. Tout doit être négocié avec les autres pays les conditions particulières et générales et les règles du commerce. Les parties concernées doivent se réunir et discuter. Les négociations entamées par deux pays ne seront fructueuses que si les deux parties sont capables de les mener efficacement.

Le Canada s'est orienté vers une protection moindre. Il reste cependant que certaines industries canadiennes sont protégées par des droits de douane et par des barrières non tarifaires. À l'avenir, le Canada devra prendre des décisions importantes quant à la protection.

La question qui préoccupe actuellement le Canada — et dont vous avez probablement entendu parler — est celle de la possibilité de libre-échange avec les États-Unis. En d'autres termes, la question est de savoir s'il faut accepter ou non la libre circulation des biens et des services de part et d'autre de la frontière commune. À l'heure actuelle, environ 75 % du commerce entre les États-Unis et le Canada s'effectue en franchise de droits de douane. Il faut se demander s'il est judicieux ou non de supprimer toute protection douanière et laisser toutes les marchandises circuler sans aucune entrave.

Comme nous l'avons vu au chapitre VII, depuis l'annonce de la Politique nationale de Sir John A. Macdonald, le Canada a imposé des droits de douane sur certaines importations dans le but de protéger les producteurs canadiens. Le raisonnement à ce propos était le suivant. Comme les entreprises canadiennes avaient des débouchés beaucoup plus restreints que des pays comme les États-Unis, elles avaient besoin d'être protégées pour pouvoir se développer, prendre de l'expansion, devenir plus compétitives et créer des emplois pour les Canadiens.

Dès le départ, cette stratégie suscita une vive controverse. Comme de nombreux droits de douane étaient imposés sur les produits manufacturés et que les industries de fabrication étaient surtout situées en Ontario et au Québec, les autres régions du Canada exprimèrent leur mécontentement, principalement pour les deux raisons suivantes : d'une part, les produits fabriqués coûtaient plus cher partout au Canada du fait de la protection imposée, et d'autre part des pays étrangers adoptèrent des politiques défavorables à certaines exportations canadiennes, notamment aux richesses naturelles qui étaient exportées de l'Ouest et de l'Est du Canada.

Dans le Centre du Canada, certains opposèrent un argument contraire. D'après eux, les mesures de protection permettaient aux industries de se développer, de créer des emplois et de générer des revenus. Ces revenus étaient affectés à l'expansion et à l'achat de biens provenant de l'Est et de l'Ouest du Canada.

Le débat est loin d'être clos, mais au cours des cinquante dernières années, le Canada a eu tendance à alléger ses mesures protectrices. Cela est surtout vrai depuis que les négociations du G.A.T.T. ont été entamées. À l'heure actuelle, on examine sérieusement les possibilités d'accroître considérablement la liberté des échanges commerciaux.

Comme nous l'avons vu au chapitre VIII, nombreux sont les Canadiens qui considèrent que notre prospérité future réside dans des relations de libre-échange avec les États-Unis. Pour d'autres, de telles relations sont extrêmement dangereuses. Des arguments solides sont invoqués par les deux parties.

Arguments en faveur d'un régime de libre-échange avec les États-Unis

Dans une zone de libre-échange, nul besoin n'est pour l'un ou l'autre pays de sacrifier sa souveraineté. Les avantages que cette situation offre au Canada sont clairs : dans presque tous les secteurs, les producteurs canadiens importent des États-Unis, leur partenaire le plus important, un grand nombre des articles dont ils ont besoin. Sans les barrières tarifaires et non tarifaires, le coût de ces importations serait de beaucoup inférieur et le prix des produits finis baisserait en conséquence. Pour la première fois dans l'histoire, les producteurs canadiens pourraient réaliser des économies d'échelle.²⁴

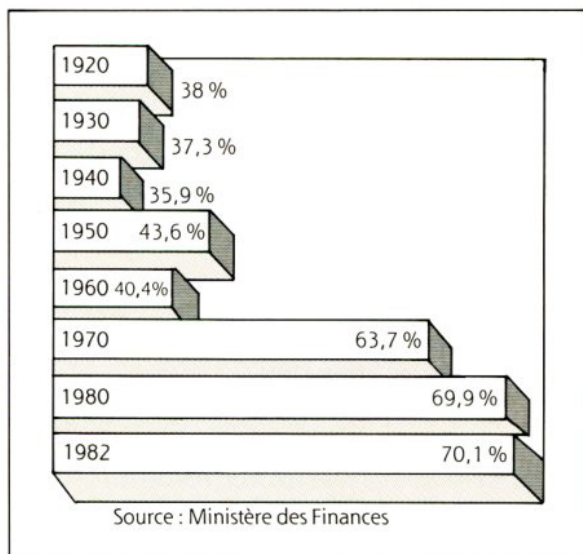
— Kevin Doyle, rédacteur du Maclean's

- Si le Canada arrivait à conclure un traité de libre-échange des biens et des services avec les États-Unis, les politiques protectionnistes actuellement en place dans ce pays devraient être abandonnées. Les exportateurs canadiens seraient donc en mesure d'écouler davantage de produits aux États-Unis.

Ainsi, la plupart des états appliquent une politique de priorité aux fournisseurs américains. Selon cette politique, les gouvernements des états s'adressent aux producteurs américains pour leurs achats de biens et de services, même lorsque ceux-ci leur reviennent plus cher que les biens et services produits à l'étranger. Selon un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, de telles politiques cesseraient d'être applicables et les producteurs canadiens seraient en mesure de faire concurrence aux fournisseurs américains.

- L'accroissement des ventes à l'exportation par les entreprises canadiennes pourraient les aider à réaliser des économies d'échelle et à être plus rentables.
- À mesure que les sociétés canadiennes connaîtraient une prospérité accrue grâce au libre-échange, elles deviendraient plus intéressantes aux yeux des investisseurs et l'afflux de capitaux qui en résulterait permettrait aux producteurs canadiens d'accroître leur efficacité.

Graphique 11
LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES ÉTATS-UNIS



“Les discussions s’animent à propos d’un commerce plus libre avec les États-Unis”, de Richard Gwyn, dans **The Toronto Star** du 6 mai 1984.

Le graphique 11 montre le pourcentage de notre commerce avec les États-Unis, sans barrières tarifaires, tous les dix ans entre 1920 et 1982. Quelle est, à votre avis, la raison du déclin du commerce sans barrières tarifaires entre 1930 et 1950? Pourquoi y a-t-il eu une brusque augmentation des années 60 à nos jours?

- La réduction des mesures de protection et de réglementation au Canada pourrait suffire à accroître les investissements étrangers. Grâce à eux, on pourrait développer et améliorer la production et créer des emplois.
- Comme les producteurs chercheraient à profiter de l’occasion de se tailler une place sur le marché américain, ils seraient fortement incités à investir davantage dans la recherche et le développement en vue d’accroître leur efficacité.
- Dans un contexte de libre-échange, il est fort probable que certaines entreprises et industries canadiennes prospéreraient, alors que d’autres périliteraient. Certains considèrent qu’à la longue cette situation serait bénéfique pour notre pays car :
 - le Canada mettrait éventuellement davantage l’accent sur la spécialisation et arriverait à un degré d’efficacité supérieur;
 - les investissements délaisseraient les secteurs dans lesquels nous ne sommes pas en mesure de faire face à la concurrence à l’échelle mondiale pour se réorienter vers ceux où nous sommes capables de soutenir cette concurrence;
 - les entreprises seraient gagnantes ou perdantes selon qu’elles seraient ou non efficaces et compétitives.

- Les partisans du libre-échange ajoutent qu’un tel système entraînerait une chute des prix au Canada. Comme les droits de douane font monter les prix, leur élimination les ferait baisser. Et dans la mesure où le libre-échange accroîtrait l’efficacité des producteurs canadiens, les prix seraient ainsi abaissés.
- Si le libre-échange permettait à certaines entreprises canadiennes de développer leurs ventes à l’exportation, le nombre des emplois revenant aux Canadiens dans ces industries augmenterait.
- Enfin, les partisans du libre-échange déclarent que nous nous dirigeons de toute façon vers un tel système. Comme l’indique le graphique 11, les négociations du G.A.T.T. nous rapprochent de plus en plus d’un système de libre-échange avec les États-Unis.

Arguments contre un régime de libre-échange avec les États-Unis

Quels sont les Canadiens qui bénéficieraient sans aucun doute d’une plus grande liberté d’échange? Les consommateurs qui pourraient importer des produits américains moins coûteux, et les industries exportatrices qui pourraient en profiter pour se lancer sur le marché américain. Cependant, un certain nombre de Canadiens — on ne sait combien — perdraient leur emploi, et notre indépendance politique et économique serait compromise.²⁵
— The Toronto Star

- Selon un régime de libre-échange, certains producteurs canadiens verraient probablement leur chiffre d’affaires diminuer du fait de la concurrence des produits importés. Certaines entreprises et, qui sait, certaines industries, pourraient disparaître. Une telle évolution entraînerait deux conséquences pour le Canada :
 - ces entreprises ou industries seraient perdues pour le pays et cesseraient donc de vendre leurs produits au Canada;
 - il y aurait également perte d’emplois (et peut-être de connaissances techniques connexes) dans ces sociétés ou industries.

Les habitants des petites villes canadiennes, où la plupart des emplois sont offerts par une entreprise bénéficiant de mesures de protection, seraient durement touchés. Il arrive, par exemple, que dans de petites villes, une usine textile emploie une bonne partie de la population. Le jour où l’entreprise fera faillite, les employés licenciés auront du mal à trouver un nouvel emploi. Il faudrait soit que de nouvelles entreprises s’installent dans ces villes, soit que les travailleurs déménagent ou encore qu’ils soient au chômage.

Le problème serait particulièrement grave à court terme. L’expression “court terme” est employée par

Tableau 15

COMMERCE INTRA-SOCIÉTÉS ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS ENTRE 1965 ET 1979*
Pourcentage de tout le commerce (importations et exportations) avec les États-Unis entre des filiales canadiennes en propriété étrangère et leur société mère

	1965		1970		1975		1979	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
	(Pourcentage)							
Exploitation minière et minerais	77,9	82,4	81,3	84,1	71,3	72,8	81,2	70,3
Gaz naturel et pétrole	80,8	62,5	72,9	68,2	87,7	51,6	87,3	53,8
Machines et fabrication métalliques	79,3	95,2	79,3	96,1	78,1	70,3	80,3	76,8
Matériel de transport	67,0	59,0	76,0	91,7	76,1	94,4	81,5	93,5
Produits électriques	69,7	80,0	64,2	54,5	64,7	75,4	65,0	70,3
Produits chimiques	55,0	34,4	60,4	64,9	67,2	50,8	68,8	80,6
Aliments et boissons	46,3	62,5	42,2	66,1	37,1	59,6	27,7	30,8
Pâte à papier et papier	21,9	51,4	28,6	54,5	28,1	59,0	58,0	52,1
Autres produits manufacturés	64,9	67,9	69,8	65,2	72,3	72,5	83,9	81,8
Commerce de gros	80,6	94,8	78,5	90,6	83,1	92,1	76,5	90,6
Autres produits non manufacturés	35,0	100,0	60,0	70,0	75,2	100,0	68,9	46,2
Total	66,9	63,0	73,3	81,6	74,5	80,1	78,9	81,3

* Sur la base d'un échantillon de grosses sociétés étrangères comptant pour environ la moitié du chiffre d'affaires de toutes les sociétés étrangères au Canada.

Source : Ministère de l'Industrie et du Commerce. *Filiales étrangères au Canada*. Ottawa, diverses publications.

Conseil économique du Canada. **L'amorce d'un redressement, vingtième exposé annuel**, 1983. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

D'après le tableau 15, dans quel secteur, en 1979, y a-t-il eu le plus d'importations intra-sociétés? Dans quel secteur, en 1979, y a-t-il eu les plus fortes exportations?

opposition à "long terme" et ne désigne pas une période précise. À long terme, une situation peut considérablement évoluer : de nouvelles usines peuvent être construites, les entreprises existantes peuvent prendre de l'expansion, de nouvelles techniques peuvent être adoptées, les travailleurs peuvent être recyclés, et ainsi de suite. À court terme, le délai est trop bref pour que de telles modifications puissent avoir lieu.

Le libre-échange engendrera donc des difficultés à court terme. Une entreprise pourra fermer ses portes du jour au lendemain. Les travailleurs pourront perdre leur emploi et leur rémunération. Ce n'est qu'à long terme que de nouvelles entreprises seront créées et que les travailleurs seront recyclés. Certains n'auront pas de difficulté à changer d'emploi mais ils seront nombreux à connaître le chômage à court terme.

- Les adversaires du libre-échange soutiennent aussi qu'il constitue une menace à la souveraineté canadienne. En effet, on peut craindre que la libéralisation des relations commerciales avec les États-Unis entraîne une fusion des deux sociétés. Des pressions pourraient être exercées pour resserrer les liens entre les deux nations. Certains considèrent que nous serons peut-être contraints

d'harmoniser nos politiques fiscales, monétaires et autres avec celles en vigueur aux États-Unis. Il pourra devenir de plus en plus difficile de faire la différence entre nos produits et nos méthodes et ceux des États-Unis. L'envergure de ce pays est telle que le Canada risque fort de se voir dominé.

Il faut parler ici de l'importance du commerce intra-sociétés entre le Canada et l'étranger. Ce commerce, mis en évidence dans le tableau 15, porte sur les échanges commerciaux entre les filiales d'une même société. Si, par exemple, des pièces détachées étaient expédiées du siège social d'une société étrangère à sa filiale canadienne qui les utiliserait pour le montage, cette transaction constituerait une importation au Canada. Si des pièces fabriquées par une filiale canadienne étaient expédiées au siège social à l'étranger pour le montage, la transaction constituerait une exportation canadienne.

Ceux qui s'inquiètent de la souveraineté du Canada et de la capacité de ce pays de prospérer dans un contexte de libre-échange, mentionnent parfois ces chiffres de commerce intra-sociétés.

Il est difficile d'examiner la question de la souveraineté dans le détail. Pour certains, c'est un faux problème et la libre circulation des biens et des

services ne nuira en rien à la souveraineté canadienne. Dans ce domaine, il appartient à chaque Canadien de se faire une opinion.

- Les adversaires du libre-échange, ou du moins ceux qui préconisent la prudence, craignent qu'une fois la décision prise, elle sera irréversible. À partir du moment où le libre-échange serait entériné, le Canada aurait énormément de mal à adopter des mesures contraires aux accords conclus et à revenir au protectionnisme. De plus, les entreprises canadiennes menacées de faillite auront disparu bien avant que les négociations puissent être entamées.

Cet argument fait ressortir la portée considérable de cette décision et de ses conséquences. Si nous optons pour le libre-échange, aucun doute ne doit planer sur ce choix car lorsqu'il sera devenu réalité, il sera probablement impossible de faire machine arrière.

- Si le Canada adopte un régime de libre-échange avec les États-Unis, qu'arrivera-t-il si ces derniers décident de revenir à des politiques protectionnistes? Le Canada serait durablement touché. Les adversaires du libre-échange déclarent qu'il est peut-être impossible pour le Canada d'avoir la garantie que les États-Unis ne reviendront pas sur leur engagement.
- Selon un régime de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les succursales installées au Canada, pour éviter l'assujettissement aux droits de douane, devront peut-être fermer leurs portes. C'est d'ailleurs ce que l'on a constaté lorsque les droits de douane ont été éliminés dans certains secteurs. De nombreux facteurs entreront en ligne de compte pour la fermeture des succursales. Ce qui est certain c'est que toute fermeture se traduira par une perte d'investissements étrangers et des emplois que ces succursales offraient.
- Selon les adversaires du libre-échange, il n'est pas nécessairement judicieux que nous nous spécialisions dans les secteurs où nous sommes solidement implantés. Une réduction de la variété des produits fabriqués se traduira pour le Canada par une perte de la multiplicité des connaissances techniques et par une plus grande dépendance à l'égard d'autres pays qui fabriqueront ce que nous aurons délaissé.
- Il faut se demander si, dans le cadre d'un régime de libre-échange avec les États-Unis, de nouveaux investisseurs choisiraient d'investir au Canada ou aux États-Unis? La réponse à cette question sera un facteur important lorsqu'il s'agira de déterminer si le libre-échange est dans l'intérêt du Canada. Si après l'adoption d'un tel régime les entreprises canadiennes réussissent à attirer de nouveaux investissements, on pourra alors dire que le libre-échange est extrêmement bénéfique pour le Canada.

Mais si, par contre, les investisseurs considèrent que les sociétés non canadiennes sont plus compétitives et décident d'investir dans celles-ci, le libre-échange sera alors préjudiciable au Canada.

Les Canadiens devront donc se demander, lors de l'examen de la question du libre-échange, où iront les investissements après la conclusion de l'accord; c'est une question cruciale. Si nous sommes convaincus que le Canada et les entreprises canadiennes sont capables de soutenir la concurrence, nous n'avons alors rien à craindre du libre-échange. Si, par contre, nous avons des doutes sur la capacité du Canada d'attirer des investissements, nous aurons alors intérêt à agir avec la plus grande prudence.

■ L'OPTION DU LIBRE-ÉCHANGE SECTORIEL

Il n'y a guère qu'un pas à franchir entre cette option et celle de relations commerciales avec les États-Unis entièrement fondées sur le libre-échange. Voici en quoi consiste cette option de libre-échange sectoriel.

Le Canada et les États-Unis négocient des accords de libre-échange portant sur des secteurs particuliers. Un tel régime pourrait, par exemple, s'appliquer aux véhicules de transport en commun, au mobilier, au matériel agricole et aux vêtements. La particularité du libre-échange sectoriel réside dans le fait que les deux pays signent un accord réciproque de libre-échange qui porte sur certains secteurs mais conservent le droit de protéger certaines industries. À la suite d'une série de négociations, on pourrait éventuellement aboutir à un régime de libre-échange généralisé.

Une telle stratégie présente des avantages comme des inconvénients. Ceux qui en sont partisans déclarent que le risque est limité puisque l'approche est progressive. Le Canada pourrait se livrer à une série de négociations pour arriver à un accord aussi favorable que possible et éviter les conséquences irréversibles du libre-échange généralisé. On peut également avancer que le caractère progressif d'une approche sectorielle donnerait aux sociétés canadiennes plus de temps pour accroître leur compétitivité.

Les arguments invoqués par les adversaires de cette approche sectorielle sont les suivants. Les États-Unis et le Canada auraient du mal à s'entendre sur les secteurs auxquels le libre-échange s'appliquerait. Les deux pays s'efforceraient d'obtenir un accord de libre-échange pour les secteurs où ils sont particulièrement bien implantés et devraient obtenir de bons résultats. Il s'ensuivrait que les États-Unis seraient contraints d'accepter l'entrée en franchise de droits d'un des produits canadiens les plus compétitifs (par exemple, les véhicules de transport en commun) et le Canada devrait, de son côté, laisser entrer un des produits américains les plus compétitifs (par exemple, les ordinateurs). Les deux pays seraient contraints d'exposer certaines industries à la concurrence pour que d'autres puissent réussir.

Selon un autre argument, il paraît futile de se lancer dans des négociations progressives de libre-échange sectoriel au lieu de négocier un régime de libre-échange généralisé si ce dernier régime devait de toute façon finir par devenir une réalité. Le graphique 11 montre que la proportion des échanges commerciaux assujettis à des droits de douane entre les deux pays a connu une diminution assez rapide.

Ceux qui sont d'avis que le Canada devrait mettre l'accent sur ses industries les plus solides et les plus compétitives et laisser celles qui ne sont pas capables de soutenir la concurrence fermer leurs portes, sont également opposés au libre-échange sectoriel. Selon eux, cette approche empêcherait la réorientation des ressources investies dans des entreprises non compétitives au profit de sociétés et d'industries mieux établies.

Les politiques de libre-échange et de protectionnisme du Canada sont constamment révisées. Il est important que les Canadiens soient au courant des diverses options possibles en la matière et fassent part de leurs opinions aux pouvoirs publics fédéraux et provinciaux. L'orientation et la prospérité futures de l'économie canadienne seront fonction de l'exercice du processus décisionnel de la part de tous les Canadiens.

■ L'ACCORD CANADO-AMÉRICAIN SUR LES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE

Dans le cadre du débat sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, vous entendrez certainement parler de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile. Cet accord a été signé par le Canada et les États-Unis et porte sur les échanges de pièces de véhicules automobiles entre les deux pays.

Avant 1965, les sociétés américaines — Ford, General Motors, Chrysler et American Motors — devaient payer des droits de douane de 15 % à la frontière canadienne. Ces sociétés décidèrent d'installer des succursales au Canada pour éviter ces droits, ces usines étant à l'image des vastes usines américaines mais à une échelle plus réduite. On y fabriquait tous les modèles d'automobiles destinées au marché canadien.

Comme vous vous en doutez, les périodes de fabrication de ces succursales étaient courtes et l'efficacité laissait à désirer. Les travailleurs canadiens de l'automobile étaient moins bien rémunérés que leurs collègues américains, le chiffre des exportations d'automobiles du Canada était relativement bas et les occasions de croissance étaient plutôt limitées.

L'Accord sur les produits de l'automobile signé entre le Canada et les États-Unis transforma considérablement l'industrie canadienne de l'automobile.

L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile, signé le 16 janvier 1965, permettait le libre-échange des produits de l'automobile, véhicules et pièces détachées entre les deux pays. Il était auparavant impossible d'acheter une automobile aux États-Unis et de l'importer au Canada en franchise de droits. (Par contre, un citoyen américain pouvait acheter une voiture au Canada et l'exporter aux États-Unis en franchise de

droits.) Les constructeurs pouvaient cependant expédier les pièces détachées et monter les véhicules de l'autre côté de la frontière sans être assujettis aux droits de douane.

Quelle fut l'incidence de cet Accord? L'efficacité fut considérablement accrue. Les usines installées au Canada n'avaient plus à être une copie en réduction des usines américaines, et elles n'étaient plus tenues de fabriquer tous les modèles. L'accent fut mis sur la spécialisation et sur la production de toutes les pièces de certains modèles. Des périodes de production plus longues et des économies d'échelle en découlèrent. L'Accord canado-américain aboutit à l'attribution d'un mandat restreint de production internationale.

Grâce à l'Accord canado-américain, les travailleurs canadiens de l'automobile virent leurs salaires se rapprocher de ceux de leurs collègues américains. Grâce à une meilleure rentabilité, l'écart entre les prix canadiens et les prix américains diminua et les exportations canadiennes de produits de l'automobile augmentèrent. Elles constituent aujourd'hui le plus important secteur des exportations de produits fabriqués.

Il est indubitable que l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile a eu une incidence considérable sur l'économie canadienne. Une étude effectuée il y a quelques années a montré qu'à la suite de cet Accord, le PNB du Canada a progressé de 4,7 pour cent.

Vingt ans après sa signature, il est question de le renégocier. Quoi que nous réserve l'avenir, l'Accord canado-américain constitue un exemple intéressant de libre-échange négocié que nous pouvons étudier.



DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Le Canada devrait-il signer avec les États-Unis un traité de libre-échange?

CHAPITRE XI

LES FUTURES QUESTIONS COMMERCIALES

Tout au long de ce manuel, nous avons soulevé de nombreuses questions sur les échanges commerciaux.

Nous espérons que ce texte vous aura permis de cerner ces questions et de mieux les comprendre. Il nous paraît approprié de conclure par une revue des principales questions commerciales qui se poseront au Canada.

Quelle est la situation du Canada à l'heure actuelle dans le contexte du commerce mondial? Rappelons que nous ne sommes membres d'aucun bloc commercial important. Nous sommes un des rares pays industrialisés au monde à ne pas avoir un accès en franchise de droits plus ou moins généralisé à un marché d'au moins 100 millions de consommateurs.

Dans le domaine du commerce et de l'emploi, nous misons encore principalement sur nos industries axées sur les richesses naturelles. Nous accordons une attention croissante aux autres possibilités techniques de pointe, fabrication, etc. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial et nous nous efforçons de développer notre commerce avec d'autres pays du monde.

Nous continuons à protéger certaines industries et nous devons décider du bien-fondé de cette politique.

On constate une tendance à la prolifération rapide dans le monde entier, et certainement au Canada, des barrières non tarifaires. Cette évolution menace les progrès réalisés à la suite de négociations en vue d'abaisser les droits de douane et de favoriser des échanges plus libres. Comment faut-il aborder cette question?

Nous avons vu notre part des échanges internationaux diminuer récemment et nous espérons pouvoir remédier à cette situation. Mais comment y parviendrons-nous?

Le Canada continue à offrir une vaste gamme de produits. Il serait peut-être préférable qu'il s'oriente davantage vers la spécialisation, la rationalisation et la réalisation d'économies d'échelle.

Nous devons examiner la question du chiffre des investissements étrangers au Canada. Devons-nous les encourager? Nous menacent-ils? Pourrions-nous nous en passer? Et ainsi de suite.

Notre balance des services est généralement déficitaire. Comment pouvons-nous remédier à ce déséquilibre?

Certains de nos échanges avec les États-Unis font encore l'objet de restrictions, mais nous nous sommes engagés dans le cadre du G.A.T.T. à faciliter la libre circulation des biens et des marchandises. Devons-nous viser un libre-échange sectoriel avec les États-Unis? Est-il dans notre intérêt de signer un accord de libre-échange? Dans l'affirmative, devrions-nous opter pour une union douanière, une zone de libre-échange ou un marché commun?

Par rapport aux autres pays, notre productivité au Canada a été en régression au cours des dernières années. Comment pouvons-nous renverser cette tendance?

Quelles mesures pouvons-nous prendre pour améliorer les relations entre le patronat et le salariat?

Le chiffre des dépenses en recherche et développement au Canada est relativement inférieur à celui des autres pays. Comment pouvons-nous intensifier nos activités dans ce domaine, et améliorer notre performance pour ce

qui est des innovations? Comment pouvons-nous améliorer nos résultats comme entrepreneurs internationaux?

Nous pouvons être fiers de certaines réussites dans le secteur manufacturier Northern Telecom, Bombardier, Spar Aerospace, et bien d'autres encore. Comment faire en sorte que nos entreprises vigoureuses le restent et que les autres deviennent prospères?

Bon nombre d'entreprises canadiennes axées sur les richesses naturelles se classent parmi les premières du monde par leur prospérité et leur productivité. Quelles mesures pouvons-nous prendre pour qu'elles réussissent à se maintenir au rang qu'elles occupent sur la scène internationale?

Par rapport à d'autres pays industrialisés, nous avons tendance à accuser un certain retard dans l'application des nouvelles technologies. Comment pouvons-nous réduire l'écart?

Tous les pays du monde sont confrontés aux problèmes engendrés par l'évolution économique. Les entreprises et les industries doivent s'adapter aux nouvelles méthodes de production, à l'évolution de la demande et aux innovations techniques. De nouvelles compétences sont nécessaires. Comment pouvons-nous nous adapter efficacement? Que devons-nous faire pour aider nos entreprises et industries à adopter des méthodes ultra-modernes tout en évitant de transplanter les travailleurs et d'aggraver les chiffres du chômage? Sommes-nous capables de mettre au point des méthodes novatrices et de nous classer ainsi parmi les premiers pays du monde?

Pouvons-nous améliorer nos compétences en gestion au lieu de nous contenter d'adapter celles mises au point à l'étranger? Les nouvelles techniques de gestion du Japon ont suscité un très vif intérêt. Mais le Canada est unique à bien des égards. Nous ne pouvons tout simplement pas nous contenter d'imiter les réalisations d'autrui mais devons faire preuve d'originalité et mettre au point des



DITES-NOUS CE QUE VOUS PENSEZ

Comment pourrions-nous mettre au point une stratégie à long terme au Canada? Quels sont les éléments que cette stratégie devrait impérativement comprendre?

techniques efficaces et bien adaptées à notre pays, nos entreprises et nos travailleurs. En sommes-nous capables?

Tous ces défis nous amènent à prendre des décisions. Globalement, les Canadiens doivent fixer des objectifs, mettre en oeuvre des stratégies, élaborer des politiques et mettre au point des méthodes novatrices susceptibles de nous permettre d'atteindre nos buts. Il se pourrait que notre principal défi consiste à déterminer le mode d'élaboration de notre stratégie et à qui nous confierons cette élaboration.

Sommes-nous capables, comme nation, de fixer des objectifs commerciaux précis à long terme? Notre pays tout entier aura-t-il la volonté de s'engager à réaliser ces objectifs et de s'acharner à réussir?

Voilà les questions importantes que nous devons résoudre. Certaines réponses vous échappent peut-être encore, mais nous espérons que vous vous sentez au moins en mesure de les chercher. Vos opinions compteront et vos efforts et décisions auront une influence sur la prospérité future du Canada.

NOTES

- 1 Camille A. Dagenais, Groupe SNC. Extrait d'un discours au Conseil canadien des affaires internationales, le 18 avril 1984.
- 2 "Le dollar monte à 75,78 cents". **The Globe and Mail, Toronto** du 25 juillet 1984.
- 3 "Les excédents commerciaux records n'annoncent pas plus d'emplois", de Ann Auman. **The Toronto Star** du 10 août 1984.
- 4 "Les excédents commerciaux étrangers atteignent le record de 2,1 milliards de dollars", de Peter Cook. **The Globe and Mail, Toronto** du 10 août 1984.
- 5 Roy Phillips, président de l'Association des manufacturiers canadiens.
- 6 Roy Phillips, président de l'Association des manufacturiers canadiens.
- 7 Camille A. Dagenais, Groupe SNC. Extrait d'un discours au Conseil canadien des affaires internationales, le 18 avril 1984.
- 8 "Comment contrôler la marée du protectionnisme?", de John Hay et Iain Guest. **Maclean's** du 6 décembre 1982.
- 9 L'honorable Michael Wilson, député. Extrait d'un article de Richard Gwyn, "Nous devons apprendre à nous battre pour avoir une place dans le nouvel ordre économique mondial". **The Toronto Star** du 9 mai 1984.
- 10 "La spécialisation, clé de notre avenir", de Ronald Anderson. **The Globe and Mail, Toronto** du 17 août 1982.
- 11 Le très honorable Pierre E. Trudeau. Extrait d'un discours au congrès annuel de American Newspaper Publishers' Association, avril 1984.
- 12 Un directeur général de société. Extrait d'un article de Martin Goldfarb, "L'éthique professionnelle disparaît mais elle reste néanmoins la clé du succès, disent les Canadiens". **The Toronto Star** du 22 mai 1984.
- 13 Robert White, directeur canadien des Travailleurs unis de l'automobile. Extrait d'un article de Richard Gwyn, "Nous devons apprendre à nous battre pour avoir une place dans le nouvel ordre économique mondial". **The Toronto Star** du 9 mai 1984.
- 14 David Culver, président d'Alcan Aluminium Limitée. Extrait d'un article de Richard Gwyn, "Nous devons apprendre à nous battre pour avoir une place dans le nouvel ordre économique mondial". **The Toronto Star** du 9 mai 1984.
- 15 "On ne peut prendre à la légère les risques du protectionnisme", de Ronald Anderson. **The Globe and Mail, Toronto** du 9 mai 1984.
- 16 L'honorable Donald Johnston, député. Extrait d'un article de James Fleming, "Le redressement s'amorce". **Maclean's** du 18 juillet 1983.
- 17 Camille A. Dagenais, Groupe SNC. Extrait d'un discours au Conseil canadien des affaires internationales, le 18 avril 1984.
- 18 "Les relations changent entre les Canadiens et la CEE", de David Stewart-Patterson. **The Globe and Mail, Toronto** du 23 mai 1984.
- 19 Conseil économique du Canada. **L'amorce d'un redressement, vingtième exposé annuel**, 1983. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada.
- 20 D.H. Burney, sous-ministre adjoint, direction des relations avec les États-Unis, à l'Atelier fédéral-provincial sur le commerce avec les États-Unis. Extrait d'un discours prononcé à Montréal le 27 février 1984.
- 21 Ministère des Affaires extérieures du Canada. **Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 80**. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1983.
- 22 Ronald Wonnacott, dans **Les options commerciales du Canada**. Ottawa : Conseil économique du Canada, 1975.
- 23 Donald McPhail. Ambassadeur canadien à la réunion ministérielle du G.A.T.T. à Genève. Extrait d'un article de Sara Southey, "Le Canada joue un rôle important dans les négociations du G.A.T.T.". **The Globe and Mail, Toronto** du 2 août 1982.
- 24 Extrait d'un éditorial de Kevin Doyle, "Le libre-échange à l'étude". **Maclean's** du 6 août 1984.
- 25 **The Toronto Star** du 20 août 1984.

GLOSSAIRE

Les définitions suivantes sont extraites du **DICTIONARY OF CANADIAN ECONOMICS** de David Crane (Hurtig, Edmonton, 1980). Nous conseillons au lecteur intéressé de se reporter à cet ouvrage pour avoir de plus amples informations. Nous recommandons aussi le **DICTIONNAIRE FRANÇAIS-ANGLAIS DE L'ÉCONOMIE MONÉTAIRE**, de Denis-Clair Lambert (Éditions ouvrières, Paris, 1975), et le **DICTIONNAIRE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER**, d'Eugène Lafond (Éditions de l'Homme, Montréal, 1972).

accord bilatéral Accord portant sur les relations commerciales, financières ou économiques négociées entre deux pays. L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile de 1965 est un exemple d'accord bilatéral.

Accord canado-américain sur les produits de l'automobile Accord signé par le Canada et les États-Unis le 16 janvier 1965, ayant pour but de créer un marché nord-américain pour la production de véhicules automobiles et, par voie de conséquence, de créer des emplois pour les travailleurs canadiens et faire baisser les prix payés par les consommateurs canadiens qui achètent des voitures nord-américaines.

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.) Accord international visant la réduction progressive des barrières commerciales et fixant les règles internationales relatives aux pratiques commerciales, que tous les signataires s'engagent à respecter.

accords commerciaux canado-américains Accords commerciaux signés en 1935 et 1938 par le Canada et les États-Unis pour renverser la tendance au protectionnisme dans les deux pays.

Accords d'Ottawa Série d'accords commerciaux conclus entre la Grande-Bretagne et les membres du Commonwealth britannique lors de la Conférence économique impériale tenue à Ottawa en 1932. Les accords, qui sont composés de douze traités bilatéraux, ont relevé les tarifs douaniers imposés sur les produits du reste du monde et instauré un tarif préférentiel réduit à l'intention des membres du Commonwealth.

Agence canadienne de développement international (ACDI) Organisme fédéral qui s'occupe de l'administration des programmes canadiens d'aide au développement international. Ces programmes d'aide sont de trois ordres : aide multilatérale, aide bilatérale et aide alimentaire.

aide à l'étranger Mesures d'assistance prises par les pays industrialisés pour aider les pays en voie de développement à réaliser des programmes de développement économique ayant pour but de relever leur niveau de vie; l'aide à l'étranger est également un moyen d'apporter des secours d'urgence en cas de famine, d'inondation, de tremblement de terre ou autre catastrophe naturelle.

aide liée Aide financière (prêts, subventions) accordée aux pays en voie de développement, à laquelle sont attachées des conditions d'utilisation.

approvisionnements gouvernementaux Achats par un gouvernement de biens et de services, y compris de ceux qui lui sont destinés. Certains décideurs considèrent que les approvisionnements gouvernementaux devraient être utilisés à des fins de stratégie industrielle; la préférence serait accordée à des entreprises du pays qui auraient ainsi des débouchés garantis dans la mesure où elles mettraient au point de nouvelles techniques ou de

nouveaux produits. Pour d'autres, une telle politique ne peut avoir qu'une application limitée car les pays étrangers exerceraient des représailles et peut, de plus, être assimilée à une barrière non tarifaire.

argent Moyen d'échange des biens et services.

Association européenne de libre-échange (AELE) Zone de libre-échange créée par sept pays européens en 1959 pour regrouper ceux qui n'étaient pas membres de la Communauté économique européenne. Elle comprenait alors la Grande-Bretagne, la Suède, la Norvège, le Danemark, la Suisse, le Portugal et l'Autriche. 1973 a vu l'éclosion de l'AELE, lorsque la Grande-Bretagne et le Danemark ont adhéré à la Communauté économique européenne (CEE). La CEE a conclu des accords de libre-échange avec les membres de l'AELE qui ont décidé de ne pas faire partie du Marché commun. Il s'ensuit que seize pays de la CEE et de l'AELE sont unis par un accord de libre-échange.

avantage absolu Possibilité d'un pays ou d'une entreprise de fixer le prix d'un bien ou d'un service sans craindre d'être concurrencé du fait qu'il ou elle possède une ressource ou une technologie unique.

avantage relatif Important principe du commerce international selon lequel chaque pays étant probablement plus capable que d'autres de produire certains biens ou services, il devrait mettre l'accent sur ce qu'il peut produire avec le maximum d'efficacité. Même lorsque deux pays sont en mesure de produire les mêmes marchandises avec un degré égal d'efficacité, il est préférable que chaque pays se spécialise dans la production de quelques-unes de ces marchandises et importe les autres, car la spécialisation permettra d'arriver à une production totale plus élevée et à des coûts de production moindres pour les deux pays. On dit qu'un pays a un avantage relatif pour les marchandises qu'il est capable de produire le plus efficacement.

balance commerciale Différence entre la valeur monétaire ou en dollars des exportations et des importations de marchandises ou de biens et de services d'un pays.

balance des paiements Récapitulation de toutes les transactions intervenues entre les Canadiens et les résidents du reste du monde au cours d'une période donnée. La balance des paiements comprend deux comptes : le compte courant et le compte de capital. Le compte courant reflète les échanges de biens et de services entre le Canada et le reste du monde. Le compte de capital reflète les mouvements de capitaux à long et à court terme entre le Canada et les pays étrangers. Ces mouvements comprennent les investissements directs et les investissements de portefeuille.

barrière commerciale Toute politique gouvernementale visant à limiter la libre circulation des biens et des services entre des pays. Les droits de douane et les contingentements sont les barrières commerciales les plus courantes, mais il existe également de nombreuses barrières non tarifaires.

barrière non tarifaire Politique gouvernementale ayant pour but de décourager ou d'interdire certaines importations. Du fait de la moindre importance des droits de douane, le rôle des barrières non tarifaires en tant que mesure protectionniste s'est accru.

barrières commerciales interprovinciales Lois ou politiques provinciales restreignant la circulation des biens et des services d'une province à l'autre.

bénéfice Ce qui revient aux propriétaires d'une entreprise après avoir déduit les frais du revenu de l'entreprise.

bloc commercial Groupement de deux pays ou plus qui conviennent d'intensifier le commerce entre eux par des accords commerciaux préférentiels et réciproques, qu'ils n'accordent pas à des pays tiers. Un bloc commercial peut prendre la forme d'un marché commun ou d'une union douanière.

capital 1. En économie, un des facteurs essentiels de production. Il représente les mines, usines, machines, installations ferroviaires, centrales électriques, grands magasins, stocks et tous les autres biens d'équipement qui servent à produire des biens et des services et permettent d'en tirer un revenu. Dans le cadre d'une économie, le capital croît à mesure que de nouveaux investissements sont faits avec les bénéfices réalisés sur le capital existant. 2. Dans le secteur des marchés financiers, les fonds disponibles aux fins de placement en avoirs financiers, comme les actions, les obligations ou les biens immobiliers. 3. Dans le secteur commercial, la totalité des fonds investis dans l'entreprise pour qu'elle puisse être exploitée.

ceinture du Pacifique Expression qui désigne la région comprenant le Japon, la Thaïlande, Singapour, la Malaisie, les Philippines, l'Indonésie, Hong Kong, Taïwan et la Corée du Sud. Il est courant d'y inclure aussi l'Australie et la Nouvelle-Zélande ainsi que la République populaire de Chine. Étant donné la disparité des cultures de cette région et le rang de "superpuissance" attribué à la Chine, ces derniers pays sont parfois exclus de la liste.

clause de la nation la plus favorisée Clause que l'on trouve dans les accords commerciaux et notamment dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.), selon laquelle un pays qui fait des concessions commerciales à un autre, doit les accorder aussi à ses autres partenaires commerciaux.

COMECON (Conseil d'assistance économique mutuelle) Conseil créé en 1949 par l'Union soviétique, initialement pour permettre l'intégration des économies des pays d'Europe orientale et de la Mongolie extérieure, à celle de l'Union soviétique. Ces membres comprennent, en plus de l'Union soviétique, la Tchécoslovaquie, l'Allemagne de l'Est, la Pologne, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie, la Mongolie extérieure, Cuba et le Viêt-nam.

Communauté économique européenne (CEE) Marché commun constitué par le Traité de Rome signé en mars 1957 par six pays d'Europe de l'Ouest (France, Allemagne de l'Ouest, Italie, Pays-Bas, Belgique et Luxembourg). Ce traité est entré en vigueur le 1er janvier 1958. Depuis lors, d'autres pays se sont joints à la CEE : la Grande-Bretagne, l'Irlande, le Danemark et la Grèce. Des négociations sont en cours pour l'adhésion de l'Espagne et du Portugal.

commerce Échange de biens et de services contre de l'argent. Le commerce extérieur comprend les échanges de biens et de services moyennant paiement entre des Canadiens et des non-résidents.

commerce interprovincial Commerce qui franchit les limites territoriales des provinces et relève par conséquent de la réglementation fédérale.

compte courant Voir balance des paiements.

compte de capital Voir balance des paiements.

Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) Organisme des Nations Unies créé en décembre 1964 pour promouvoir les intérêts économiques des pays en voie de développement.

contingentement Il s'agit d'un plafond comme, par exemple, celui qui est imposé aux importations ou aux exportations.

cours du dollar canadien Taux de change du dollar canadien en tant que devise internationale clé.

coût de substitution Expression décrivant le sacrifice fait par suite du choix d'une solution à la place d'une autre. Le coût de substitution est une notion importante pour ce qui est du choix des placements et de l'affectation des ressources.

déficit de la balance commerciale Phénomène qui se manifeste lorsque la valeur en dollars ou monétaire des importations est supérieure à celle des exportations.

dépense nationale brute (DNB) Demande globale de biens et de services au sein de l'économie; elle retrace la distribution du produit national brut, soit la production totale de biens et de services, au moyen des dépenses à la consommation, des investissements et des dépenses publiques.

déséconomies d'échelle Augmentation du coût moyen par unité de production, à mesure que la production augmente, du fait de l'immensité de l'échelle d'exploitation du producteur. Ce phénomène peut être attribuable à des facteurs externes comme l'augmentation des salaires par suite d'une pénurie de main-d'œuvre recherchée par des entreprises concurrentes appartenant à une même industrie.

dévaluation Réduction par un gouvernement de la valeur au pair ou officielle de sa monnaie par rapport à la valeur des devises étrangères. La dévaluation peut stimuler l'économie du fait qu'elle réduit le prix des exportations et en rend la vente plus facile, et qu'inversement elle a pour effet de majorer le prix des importations, ce qui permet aux producteurs nationaux de mieux soutenir la concurrence des importations. Elle a également une incidence inflationniste puisqu'elle entraîne la majoration du prix des produits importés essentiels.

devises Monnaies étrangères servant à payer les biens et services importés, les voyages et investissements à l'étranger.

dialogue Nord-Sud Discussions permanentes entre les pays riches et industrialisés de l'hémisphère nord, y compris le Canada, et les pays pauvres et en voie de développement de l'hémisphère sud, pour tenter de trouver un nouvel ordre économique mondial.

droit de douane Taxe sur les articles d'importation perçue selon un pourcentage de leur valeur ou le nombre d'unités expédiées.

droits de tirage spéciaux (DTS) Réserve créée par le Fonds monétaire international pour remplacer l'utilisation de l'or et du dollar américain dans le cadre du système monétaire international. Les DTS, que l'on désigne parfois par l'expression or-papier, ont été adoptés en tant que nouvelles réserves internationales pour le règlement des déficits de balance des paiements entre pays. Ces droits sont détenus par la banque centrale de chacun des pays.

dumping (baisse artificielle des prix) Vente de produits à l'étranger à un prix inférieur à celui qui est exigé dans le pays d'origine. C'est une pratique interdite par le G.A.T.T. (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

échange réciproque Voir troc.

économies d'échelle Réduction du coût moyen de production obtenue par une augmentation de la production et par une utilisation plus efficace des différents éléments qui contribuent à la production. De telles économies ne peuvent être obtenues que lorsque le volume de production est suffisamment élevé.

embargo Interdiction imposée par un gouvernement d'importer ou d'exporter certaines marchandises pour des raisons d'hygiène, de sécurité nationale, d'ordre politique ou autre.

endettement international Quantité d'argent que des pays doivent à des prêteurs étrangers, notamment à des gouvernements étrangers, organismes internationaux, banques et sociétés étrangères.

Entente canado-américaine pour le développement et le partage de la production du matériel de défense Accord entre le Canada et les États-Unis ayant pour but de maintenir un certain équilibre à long terme en matière de commerce portant sur le matériel de défense entre les deux pays. Elle a pour but de favoriser le développement d'une industrie axée sur le matériel de défense au Canada en permettant l'importation hors taxes de la plupart du matériel militaire.

entrepreneur Personne qui monte sa propre affaire ou adopte une politique d'expansion dynamique pour son entreprise existante. L'entrepreneur est normalement disposé à prendre des risques et à appliquer des idées nouvelles. On considère qu'une économie dynamique a besoin d'entrepreneurs car ils sont souvent à la recherche des dernières innovations, des techniques de pointe, et des nouveaux produits et services.

entreprise en participation Projet particulier mené par deux entreprises au moins. Elle permet parfois d'éviter qu'une entreprise soit entièrement sous contrôle étranger. Une entreprise en participation peut être réalisée, par exemple, entre des investisseurs canadiens et une entreprise étrangère particulièrement au courant d'une technique nouvelle. Une entreprise en participation est souvent constituée pour résoudre le problème de la société dont les moyens sont trop limités pour réaliser seule un projet, ou pour réunir des compétences ou des techniques complémentaires de différents associés.

exportations Biens et services produits dans un pays, vendus et expédiés à un autre. Les exportations de marchandises, parfois appelées visibles, comprennent les produits ou les denrées. Les exportations de services, parfois appelées invisibles, comprennent les services bancaires et d'assurance, la technologie et le savoir-faire, les transports, les voyages et le tourisme, et les recettes provenant des investissements à l'étranger, comme les intérêts et les dividendes.

Fonds monétaire international (FMI) Agence spécialisée des Nations Unies créée dans le but de promouvoir la stabilité et l'ordre du système monétaire international. Il facilite l'expansion du commerce et des paiements internationaux et contribue ainsi au relèvement du niveau de vie à l'échelle mondiale.

guerre des tarifs Escalade des mesures prises par deux pays ou plus qui élèvent progressivement des barrières de plus en plus difficiles à franchir pour empêcher l'entrée des produits des autres.

importations Biens et services consommés dans un pays — le Canada, par exemple — mais produits à l'étranger.

industrie fortement capitalistique Industrie qui fait plus appel aux biens d'équipement comme les machines, qu'à la main-d'œuvre et son rendement. Les industries de raffinage pétrolier et pétrochimiques sont des exemples d'industries fortement capitalistiques.

industrie naissante Industrie nouvelle et sous-développée qui devrait être capable de s'implanter et d'être compétitive si on lui donne la possibilité de réaliser des économies d'échelle et de mettre au point ses propres techniques.

industrie primaire Industrie qui produit les matières premières employées dans une économie.

industrie secondaire Synonyme d'industrie de fabrication.

inflation Hausse persistante des prix des biens, des services et des facteurs de production pendant une période prolongée.

interdépendance Dépendance réciproque existant entre des particuliers, des collectivités et des régions d'un pays, ou entre plusieurs pays étrangers. Aucun pays ne peut produire tout ce dont sa population a besoin; en outre, du fait de l'augmentation de la spécialisation, la dépendance réciproque des pays s'accroît.

intérêt Prix payé par un emprunteur pour l'utilisation temporaire de fonds appartenant à autrui ou, inversement, prix exigé par le prêteur qui permet à autrui d'utiliser ces fonds pendant un temps donné. Il s'exprime en pourcentage de l'emprunt ou du prêt; c'est ce que l'on appelle le taux d'intérêt.

investissement 1. Au sens économique, il s'agit des dépenses relatives aux biens d'équipement comme les usines, les mines et les machines, permettant d'accroître la capacité de production de l'économie. 2. Au sens général, l'investissement correspond à l'achat d'un bien dans le but d'accroître le revenu futur.

investissement de portefeuille Achat d'actions et d'obligations pour le revenu ou les gains en capital qu'elles peuvent rapporter; cet investissement n'a pas pour but de prendre le contrôle d'une société.

investissement étranger Achat par des non-résidents d'entreprises commerciales, de gisements minéraux ou de droits miniers, de permis de coupe forestière ou de pêche, de bâtiments, de terrains, d'actions, d'obligations, de contrats à terme, de certificats de dépôt, d'instruments du marché monétaire à court terme, de dépôts bancaires ou d'autres éléments d'actifs susceptibles d'offrir un rendement intéressant. Les investissements étrangers comprennent les investissements à court terme ou à long terme et les investissements dans des titres de créance (actifs financiers) ou dans des titres de participation (propriété de biens corporels). Les investissements dans des titres de participation comprennent des placements de portefeuille en actions et obligations rapportant des gains en capital, des intérêts et des dividendes, ou des placements directs en actions ou dans des avoirs productifs dans le but d'obtenir la propriété d'une entreprise ou de l'exploiter.

investissements de remplacement Dépenses effectuées chaque année pour remplacer les installations de production usées ou périmées et pour accroître la capacité de production de l'économie.

invisibles Fraction du compte courant de la balance des paiements d'un pays qui ne s'applique pas au commerce des marchandises. Les invisibles comprennent toute la gamme des entrées et des sorties de fonds pour différents services, y compris intérêts et dividendes, voyages, brevets et redevances, honoraires de gestion et autres, entre filiales et sièges sociaux, services d'assurance et bancaires, transports y compris expéditions, dons divers et fonds que les immigrants apportent de leur pays d'origine ou envoient chez eux.

libre-échange Commerce international qui s'effectue sans que des tarifs douaniers ou autres barrières entravent la libre circulation des biens et des services, comme les contingentements, les règles d'approvisionnement des gouvernements ou les licences d'importation et d'exportation.

Loi sur les licences d'exportation et d'importation Loi qui confère au gouvernement fédéral le droit de contrôler la quantité et la destination des exportations, ainsi que celui de réglementer les importations.

mandat de production mondiale Charge confiée à une filiale, canadienne par exemple, qui ne doit fabriquer qu'une partie de la gamme des produits de la société mère destinés au marché mondial. C'est un moyen de rationaliser l'exploitation internationale et de permettre à la société de réaliser les économies d'échelle nécessaires pour soutenir la concurrence à l'échelle du globe.

marché 1. Lieu de rencontre des acheteurs et des vendeurs qui se livrent à l'échange de marchandises, moyennant paiement en espèces ou en nature, à un prix convenu, à la suite de négociations implicites du prix entre les acheteurs et les vendeurs. Un marché n'est pas nécessairement limité à un lieu unique; il peut être à l'échelle mondiale. 2. La demande, réelle ou potentielle, d'un produit ou d'un service.

marché commun Accord conclu entre diverses nations souveraines visant à éliminer les tarifs douaniers et autres barrières entre elles et à permettre la libre circulation des marchandises, des services, des personnes et des capitaux. Le marché commun suppose également

l'application par tous ses membres d'un tarif extérieur commun pour les échanges avec des pays tiers.

marché des changes Marché où ont lieu les transactions de devises étrangères et où sont fixés les cours des devises au jour le jour ou au comptant et à terme. C'est le marché des changes qui permet aux sociétés d'acheter et de vendre les devises dont elles ont besoin pour leurs transactions et leurs placements, ou qu'elles ont gagnées pour ce faire. C'est aussi sur ce marché que la banque centrale intervient pour défendre le taux de change de la monnaie nationale, en achetant ou en vendant sa propre monnaie ou des devises étrangères, modifiant ainsi l'offre et la demande.

monnaie de réserve Monnaie nationale qui est largement acceptée et utilisée dans le cadre du financement des échanges commerciaux internationaux, pour le maintien des taux de change sur les marchés des changes, et les règlements que chaque pays doit effectuer pour sa balance des paiements. Cet effet, chaque pays détient dans ses réserves de devises, outre de l'or et des droits de tirages spéciaux, une monnaie de réserve. Elle constitue d'ailleurs, dans la plupart des cas, l'élément principal des réserves de devises d'un pays.

mouvements de capitaux Entrées et sorties de capitaux à long terme et à court terme entre le Canada et le reste du monde. Les principaux facteurs influant sur ces mouvements de fonds sont les écarts entre les taux d'intérêt et les taux de change. Les sociétés et les particuliers recherchent de préférence les taux d'intérêt les plus élevés, surtout à court terme.

multilatéralisme Négociation d'accords internationaux relatifs au commerce, aux investissements ou autres, qui s'appliquent à la quasi-totalité des pays.

nouvel ordre économique mondial Propositions faites par les pays en voie de développement en vue de modifier profondément leurs relations économiques avec les pays industrialisés, y compris le Canada.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) Organisme regroupant les pays industrialisés, comprenant des représentants permanents des différents pays, qui fut créé en 1961 pour promouvoir les échanges commerciaux et financiers entre ses membres, participer à l'analyse et au règlement des problèmes de balance des paiements et autres problèmes d'ordre économique, et pour coordonner les politiques d'aide à l'étranger.

pays débiteur Pays dont la balance des paiements est régulièrement déficitaire. Pour faire face à ses obligations internationales, il doit attirer des capitaux étrangers (soit des capitaux empruntés, soit des capitaux réels) car ses exportations de biens et de services ou ses revenus provenant de placements à l'étranger et d'autres sources sont insuffisants.

pays en voie de développement Expression qui s'applique à plus d'une centaine de pays n'ayant pas tous le même niveau de développement économique, mais ont un revenu réel par habitant relativement faible, un taux d'épargne nationale peu élevé, un fort pourcentage de leur population qui travaille dans l'agriculture, un faible niveau d'industrialisation, une infrastructure inadéquate, une forte proportion de leur population avec un niveau de vie proche du niveau de subsistance, qui ont

besoin de l'aide au développement et des capitaux étrangers, et où les chiffres considérables de la population au chômage sont faussés.

pays industrialisé Pays où le revenu par habitant est d'au moins 2 000 dollars et où les soins médicaux, l'éducation, le logement, le développement industriel, la technologie et la productivité agricole sont d'un niveau relativement élevé. Le Canada est un pays industrialisé.

pays nouvellement industrialisés Expression qui s'applique aux pays en voie de développement dont l'industrialisation s'est effectuée à un rythme rapide mais dont le revenu par habitant est encore trop faible pour qu'ils puissent être considérés comme des pays industrialisés. Le Brésil, la Grèce, Hong Kong, le Mexique, le Portugal, Singapour, l'Espagne, Taïwan et la Yougoslavie, sont des pays nouvellement industrialisés.

placement direct Placement de capitaux investis directement dans des activités extractives ou agricoles ou dans certaines industries avec d'importants risques de domination. Il y a placement étranger direct lorsque des entreprises ou des particuliers d'un pays investissent dans le secteur commercial d'un autre pays.

politique commerciale Politique du gouvernement en matière de commerce extérieur et d'investissements à l'étranger portant, entre autres, sur les tarifs douaniers et autres accords commerciaux, les moyens de financement des exportations, les règles visant à prévenir le dumping et autres pratiques commerciales déloyales, l'installation de bureaux de promotion commerciale à l'étranger et les mesures d'encouragement à l'exportation.

politique monétaire Politique relative à la masse monétaire et au crédit de la Banque du Canada, qui détermine la disponibilité et le coût du crédit dans l'économie. D'autres facteurs influent également sur la politique monétaire comme les variations de la balance des paiements et le taux de change.

Politique nationale Ensemble des politiques adoptées par le gouvernement du Canada après la création de la Confédération en 1867, dans le but de développer le pays. Les trois principaux éléments de la Politique nationale furent 1. La construction du réseau ferroviaire du Canadien Pacifique. 2. Le peuplement massif des Prairies. 3. L'adoption de tarifs douaniers en 1879, à la suite de la crise de 1873-1879, pour favoriser le développement de l'industrie manufacturière canadienne et favoriser les échanges Est-Ouest au Canada en décourageant les importations américaines.

productivité Production de biens et de services dans l'économie ou dans une industrie grâce à l'utilisation efficace de différents éléments, comme les travailleurs spécialisés, les biens d'équipement, la compétence en gestion, les innovations techniques et l'esprit d'entreprise qui entrent dans la production de ces biens et services.

produit intérieur brut (PIB) Valeur de la production de biens et de services au sein de l'économie résultant des facteurs de production, notamment des capitaux, qu'ils soient d'origine canadienne ou étrangère.

produit national brut (PNB) Production totale de biens et de services d'un pays, exprimée soit en dollars à valeur courante, soit après redressement en fonction de l'inflation, en termes réels ou par modification du volume. La variation du produit national brut chaque année donne le taux de croissance de l'économie.

protectionnisme Politique ayant pour effet de limiter les échanges commerciaux par le recours à des tarifs douaniers élevés, des contingentements, des licences d'importation et à une vaste gamme de barrières non tarifaires, comme les politiques d'achat des gouvernements, les normes d'hygiène et l'évaluation artificielle des importations. Toutes ces mesures visent à protéger les industries et les emplois locaux en fermant la porte aux importations.

quart-monde Ensemble des pays les plus pauvres du tiers-monde qui ont le revenu par tête le moins élevé, peu de perspectives de croissance économique sans aide massive de l'étranger et dont les richesses naturelles sont virtuellement inexistantes. Les pays appartenant à ce groupe comprennent la plupart des pays d'Afrique centrale, l'Inde, le Pakistan et le Bangladesh; leur produit national brut par habitant y est au maximum de 200 dollars.

rationalisation Dans le cadre de la politique industrielle, réorganisation des entreprises, par voie de fusion par exemple, pour arriver à des économies d'échelle en production et à une taille et une marge brute d'autofinancement suffisantes pour financer la recherche et le développement et autres activités analogues essentielles à la marche des entreprises.

réciprocité Offre de réduction sur les tarifs douaniers et autres concessions commerciales d'une nation à une autre en échange de concessions analogues.

réévaluation Augmentation de la valeur du taux de change d'un pays.

réserves de devises Devises et liquidités que détient un pays et qui peuvent être affectées au règlement de sa balance des paiements ou servir de moyens d'intervention sur les marchés des changes pour défendre son propre taux de change. Dans le cas du Canada, les réserves de devises sont principalement constituées de dollars américains et de bons du Trésor des États-Unis, d'or et de droits de tirage spéciaux.

service Bien de consommation ou de production intangible dont la consommation a normalement lieu au moment de la production et de l'achat. Les services bancaires, l'enseignement, le génie et les logiciels en sont des exemples.

société multinationale Société qui a des filiales dans plusieurs pays et dont l'exploitation est à l'échelle internationale ou mondiale. Les filiales sont parfois appelées des succursales.

spécialisation Répartition des diverses fonctions ou étapes de production nécessaires à la fabrication d'un produit donné entre les différents travailleurs d'une même entreprise, ou de divers biens et services entre plusieurs entreprises, régions ou nations.

système généralisé de préférences Tarif préférentiel ou réduit à l'intention des pays en voie de développement, adopté dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.) en 1971 pour stimuler la croissance économique de ces pays.

taux de change Prix d'une monnaie nationale, comme par exemple le dollar canadien, par rapport à une autre monnaie. Le taux de change exprime le nombre de dollars canadiens nécessaires pour acheter une unité d'une monnaie étrangère ou encore le nombre d'unités

d'une monnaie étrangère nécessaires pour acheter un dollar canadien.

termes de l'échange Indication de la position d'un pays dans le commerce international. Il s'agit du rapport entre l'indice des prix à l'exportation et l'indice des prix à l'importation, exprimé en pourcentage.

tiers-monde Pays qui considèrent qu'ils ne font partie ni du groupe des pays industrialisés occidentaux ou capitalistes, ni du groupe des pays industrialisés de l'Est ou communistes, comprenant l'Union soviétique et ses satellites.

troc Transaction selon laquelle des biens ou des services sont échangés contre d'autres biens ou services en excluant l'emploi de monnaie. Selon le commerce de troc, qui existe également entre les pays, un pays qui dispose de vastes richesses naturelles mais est pauvre en produits manufacturés peut, par exemple, échanger une quantité déterminée de denrées contre des machines et de l'équipement (échange réciproque). On estime que 10 à 20 pour cent du commerce mondial se fait selon ce système.

troisième option Décision de politique économique étrangère prise par le gouvernement fédéral en octobre 1972 visant à réduire la dépendance économique du Canada vis-à-vis des États-Unis.

union douanière Accord de libre-échange entre au moins deux pays qui adoptent un tarif extérieur commun pour les importations provenant de pays hors de l'union douanière.

visibles Exportations et importations de marchandises, par opposition aux invisibles, comme les intérêts, les dividendes et les paiements au titre des voyages. Les visibles et les invisibles sont les éléments du commerce qui entrent dans le compte courant de la balance des paiements d'un pays. La balance des visibles désigne la balance commerciale relative aux biens corporels.

zone de libre-échange Accord conclu entre deux pays au moins, visant à abolir les tarifs douaniers et autres barrières non douanières sur la totalité ou une partie des biens et services circulant entre les deux pays.

PETITE BIBLIOGRAPHIE

Les ouvrages mentionnés ci-dessous veulent montrer l'éventail des documents qu'il est possible de consulter.

- Beaudry, Paul, Luc Bois et Gilles Tanguay. **Éducation économique**. Éditions Guérin, Montréal (Québec), 1984.
- Conseil économique du Canada. **L'amorce d'un redressement, vingtième exposé annuel, 1983**. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada.
- Conseil économique du Canada. **Les enjeux du progrès : Innovations, commerce et croissance**. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1983. (Partie C : Le rôle des échanges commerciaux.)
- Cornell, Peter M. **Comprendre la politique commerciale internationale du Canada**. Toronto : La Fondation canadienne d'éducation économique, 1978.
- Hanna, Joseph et Ronald Cormier. **L'éducation économique**. Les Entreprises culturelles Enr., La Prairie (Québec) 1982.
- Kéréver, André et Gérard Viatte. **Les rouages de l'économie internationale**. Les Éditions ouvrières, Paris, 1973.
- Lafond, Eugène. **Dictionnaire économique et financier**. Les Éditions de l'Homme, Montréal, 1972.
- Lambert, Denis-Clair. **Dictionnaire français-anglais de l'économie monétaire**. Les Éditions ouvrières, Paris, 1975.
- Lemieux, Gilles J. **Éducation économique**. Éditions du renouveau pédagogique Inc. Montréal (Québec), 1984.
- Ministère des Affaires extérieures du Canada. **Une étude de la politique commerciale canadienne. Document d'information sur la politique commerciale du Canada pour les années 80**. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, 1983.
- Ministère des Finances du Canada. **Revue économique**. Ottawa : Approvisionnement et Services Canada, annuel. (Chapitre 6, Balance des paiements; Chapitre 9, Comparaisons internationales; Chapitre 11, Évolution de la productivité.)
- Statistique Canada. **Sommaire du commerce extérieur**. Mensuel. Catalogue 65-001
- Statistique Canada. **Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux**. Trimestriel. Catalogue 67-001
- Statistique Canada. **Revue statistique du Canada**. Mensuel. Catalogue 11-003.
- Pour tout renseignement complémentaire, s'adresser à : Jean François Doutrelepont du C.I.R.É.É. (Le Centre d'information sur les ressources en éducation économique, un service de la Fondation québécoise d'éducation économique, C.P. 8891 — Succursale "A", Montréal (Québec) H3C 3P3

La Fondation canadienne d'éducation économique

La Fondation canadienne d'éducation économique (FCEE) a été créée en 1974. Elle a pour but de travailler en collaboration avec les éducateurs et les représentants des différents secteurs de l'économie canadienne pour développer et améliorer l'éducation économique au Canada.

La Fondation a mis au point un certain nombre de programmes pour parfaire l'éducation économique au Canada. Ces programmes s'adressent d'abord aux jeunes Canadiens dans le cadre de l'enseignement scolaire. Ils comprennent notamment la publication de documents, la réalisation de films, l'élaboration de logiciels, la formation des enseignants et la recherche sur les programmes scolaires.

Publications en français de la Fondation canadienne d'économie économique

Comprendre le chômage

Comprendre la productivité

Comprendre le développement urbain au Canada

Comprendre la politique commerciale internationale du Canada

Bibliographie des ressources en éducation économique/Bibliography of Ressources in Economic Education (Bilingue)

LA FONDATION QUÉBÉCOISE D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE

La Fondation québécoise d'éducation économique (FQEE) est un organisme apolitique et sans but lucratif créé en 1977 pour encourager l'éducation économique dans la province de Québec. La FQEE a ouvert le *Centre d'information sur les ressources en éducation économique* (CIREE) qui offre, grâce à son système informatisé de recherche, un service unique de références sur les personnes et les organismes ressources, les orateurs, les bibliographies, etc.

Pour obtenir des renseignements complémentaires sur ses programmes, veuillez vous adresser directement à La Fondation québécoise d'éducation économique, C.P. 8891, Succursale "A", Montréal (Québec), H3C 3P3.

Tous les renseignements relatifs aux publications ou aux inscriptions peuvent être adressés à :

La Fondation canadienne d'éducation économique
252 ouest, rue Bloor
Bureau 7-205
Toronto (Ontario)
M5S 1V5

(416) 968-2236

La Fondation canadienne d'éducation économique
